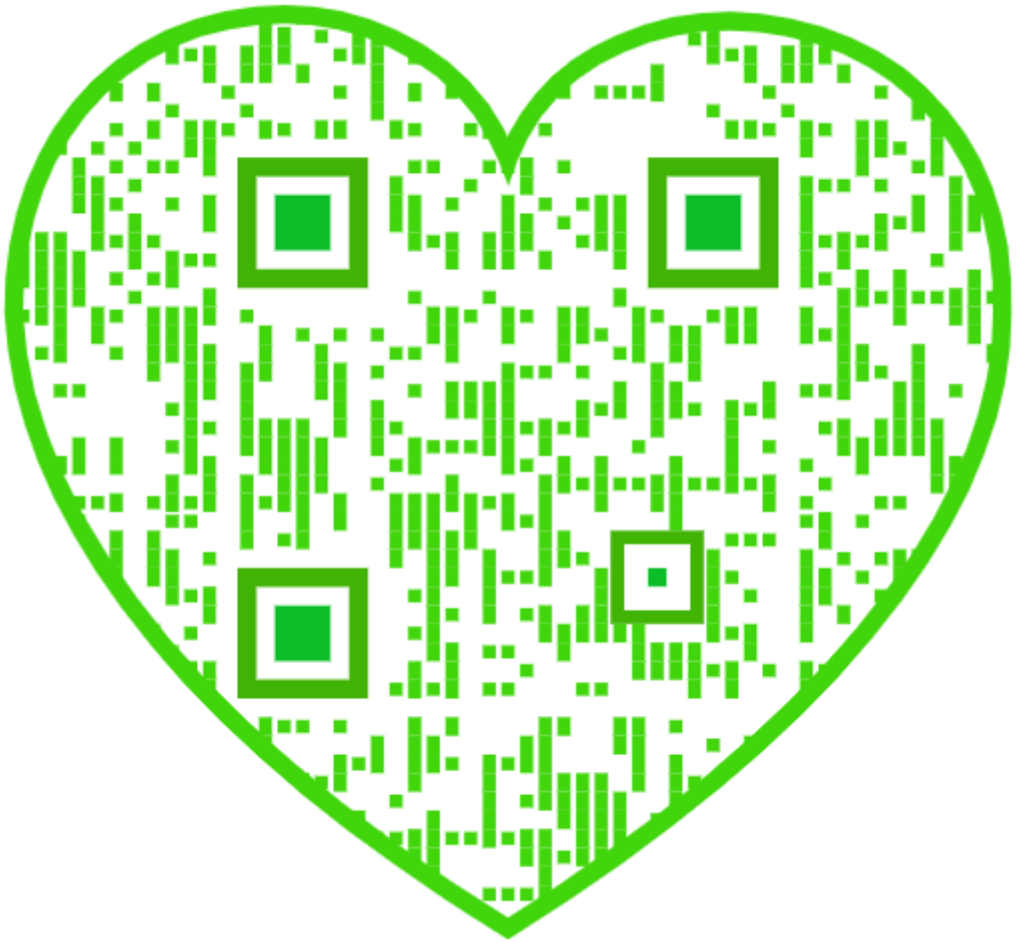
A. WOLFF-GERZON

"Au Bonheur des Dames"

UITGEVERSBEDRIJF „DE SPIEGHEL" AMSTERDAM



"Au Bonheur des Dames"

„Au Bonheur des Dames"

Uit het Nederlandse kledingbedrijf van de laatste honderd jaar

door

A. WOLFF-GERZON

UITGEVERSBEDRIJF „DE SPIEGHEL" AMSTERDAM

Aan de nagedachtenis van mijn Moeder
Sophie Gerzon-Marx,
geboren te Keulen 1869
overleden in Polen 1943

Voorwoord

Na de bevrijding trof ik onder de bezittingen van mijn Vader Eduard Gerzon een deel van zijn bibliotheek, albums met krantenknipsels en enkele cahiers met aantekeningen van zijn hand aan. Bij vluchtige lezing zag ik, dat die aantekeningen naast veel persoonlijke herinneringen, wetenswaardigheden en gegevens bevatten over de opbouw van verschillende bedrijven in de kledingbranche in de tachtiger jaren van de vorige eeuw.
Ik besloot, zodra ik hiervoor tijd zou hebben, de gegevens te ordenen en te vergelijken met andere bronnen dienaangaande, en dit werd de basis voor een boek, dat een stuk geschiedenis van het kledingbedrijf in Nederland wil geven.
Pas in 1947 was er tijd en lust deze arbeid te ondernemen.
Nederland was bevrijd... Amsterdam was, zonder ernstig geteisterd te zijn, de oorlogsjaren doorgekomen.
Zo was de façade. Maar een wandeling door de leeggeroofde zaken, waar honderden bekende, oudvertrouwde gezichten ontbraken, de dodelijk vermoeide mensen, dat alles liet zien, wat achter die façade aan leed aanwezig was.
Zou opbouw weer mogelijk zijn?
Na 1945 kwam 1946: voedsel was er weer, wat licht en warmte en een snippertje textiel. Het jaar 1947 bracht zowaar weer belangstelling voor uiterlijk en kleren. De honger naar opperste schoonheid, zo apert direct na de bevrijding zich uitend in een grote behoefte aan muziek, schilderkunst, toneel en film, had zich gaandeweg uitgebreid over alle regionen van de menselijke geneugten en behoeften.
En daarna?
Een wandeling langs de étalages van de magazijnen in Nederland, een blik op de advertenties in onze couranten, het is voldoende om te weten, dat we alweer zo ver zijn. Dat alle eisen weer aanwezig zijn, dat de vrouwen alweer weten, wat kleding en mode voor mogelijkheden bieden, dat iedereen weer alles hebben wil, dat iedereen weer mooi wil zijn...
„Women, women, women!" zou Eduard Gerzon, een beetje

spottend, gezegd hebben. Maar daar zou hij dan allicht een beschouwing aan vastgeknoopt hebben over de vrouw en de kleding, over het feit, dat verzorging van het uiterlijk een teken van vitaliteit is. En bijna zonder overgang zou hij gezegd hebben: „Ligt het voor een land dan soms anders dan voor een individu? Bewijst Nederland niet zijn grote vitaliteit door zijn snelle herstel? Door de zorg, die besteed wordt aan verfraaiing van parken, straten en huizen? Zijn vorm en inhoud niet altijd één?"

Inderdaad, het is weer zo ver. En nu we voelen, hoe de krachten, die in de negentiende eeuw de grondslag legden tot de Nederlandse welvaart, nog ongeschonden aanwezig zijn, werd met genoegen de arbeid ondernomen, die op bescheiden wijze een stuk geschiedenis van het economische leven van de negentiende eeuw wil vastleggen, en de ontwikkeling dier grondslagen tot de huidige dag wil volgen.

Bij deze arbeid werd het historisch materiaal aangevuld door het levende contact met bedrijven en door interviews met persoonlijkheden uit de kledingbranche. Ook leverde de herinnering aan tal van gesprekken, die mijn Vader indertijd met mij voerde over de problemen van het bedrijfsleven, die hem zo na aan het hart lagen, en over de vraagstukken van den dag, de achtergrond voor veel van wat hier geschreven werd.

Met grote dankbaarheid gedenk ik op deze plaats de stimulerende kracht, die zijn persoonlijkheid uitstraalde. Tevens wens ik mijn dank uit te spreken aan allen, die mij bij mijn arbeid terzijde stonden.

HOOFDSTUK I
VOORSPEL

In 1880 stapte er een jonge handelsreiziger in Amsterdam af in hotel „Stadt Elberfeld". Het was Eduard Gerzon. Hij kwam als reiziger voor een Keulse firma in gebreide en geweven goederen naar Holland. Zijn eerste „tour" had hij gemaakt naar zijn geboortestad Groningen. Die eerste reis, waarbij hij ook de provincie Groningen bezocht had was geen succes geweest, en de resultaten van zijn tweede poging waren evenmin bijzonder groot.
Men wordt nu eenmaal niet zonder routine een goed handelsreiziger en bovendien moet men de markt waar men zaken wil doen, terdege leren kennen.
Eduard Gerzon begon zich dus op de hoogte te stellen van de smaak van het Nederlandse publiek. Want hij, die in 1880 met een buitenlandse collectie naar Nederland kwam, kon niet op succes rekenen; er heersten in ons land nog toestanden op het gebied van boven- maar vooral van onderkleding, waar men in het buitenland geen idee van had. Langzamerhand kon de jonge handelsreiziger zijn firma op de hoogte stellen van deze eigenaardigheden. Zo droeg men in de provincie Groningen bijvoorbeeld een andere hoofdbedekking dan in Friesland of Overijsel, en stelden de bewoners van de Amsterdamse Jodenbuurt aan dat kledingstuk weer heel andere eisen dan die van de Jordaan. Met omslagdoeken was dit eveneens het geval.
Hij maakte ook kennis met het Nederlandse winkelbedrijf en had de indruk, dat dit niet op hoog peil stond, en alle tekenen van een grote eenzijdigheid bezat.
De winkeliers hadden een betrekkelijk gemakkelijk bestaan in de jaren om 1880 en onderling bestond er geen grote concurrentie

zo als men die in het buitenland kende. Bovendien waren vele winkeliers in manufacturen geen Amsterdammers en waren de meeste Katholiek.
Het winkelbedrijf stond niet in hoog aanzien, alle openbare betrekkingen werden overwegend door Protestanten bezet en bovendien boden export- en engroshandel ruimschoots gelegenheid tot een volgens de inzichten van die tijd waardiger bestaan. Misschien mag men hierin de oorzaken zien van het geringe aantal winkeliers van Protestantse afkomst in deze tak van bedrijf.
Nederland dat geen industrieland was in die dagen, betrok zijn goederen althans op textielgebied uit het buitenland, en waar het de opkomende confectie betrof, veelal uit Duitsland.
Buitenlandse huizen stelden agenten aan, aangezien de Nederlandse winkeliers zich liefst aan huis lieten bedienen, en er niet zelf op uit trokken. Die buitenlandse agenten waren veelal ex-employé's of vrienden van de winkeliers, en het verschijnsel deed zich voor, dat ook de agenten Katholiek en vaak van Duitse oorsprong waren. [1])
Zoals Eduard Gerzon de toestand toen observeerde, was hij inderdaad gedurende de negentiende eeuw in Amsterdam.
De Amsterdamse winkelier werd op verschillende manieren van de nodige goederen voorzien: buitenlandse reizigers toonden hem collecties, waarop hij bestellingen deed, agenten bezochten hem voor buiten- of binnenlandse huizen. Een enkele, zeer energieke winkelier reisde zelf naar het buitenland voor de inkoop. Maar dat was een uitzondering.
Amsterdamse mannen en vrouwen konden dus gewoonlijk in de stad het nodige materiaal vinden voor hun kleding. De vrouw ging naar een manufacturenzaak en kocht daar een lap stof, voering en fournituren zocht zij vaak in een ander magazijn uit. Soms ging zij ter markt om daar na lang loven en bieden en na lang „lapjes keren" [2]) tot een koop te geraken; een tijdrovende bezigheid voorwaar, waarbij èn koopster èn verkoper de indruk kregen, goede zaken gedaan te hebben.
Bij de naaister begon het onderhandelen opnieuw, want nergens waren vaste prijzen regel. Pas tegen het einde van de negentiende eeuw komen die in zwang, wanneer het gehele leven en vooral het levenstempo verandert.

Voor het echter zover is, wordt aan het inkopen heel wat tijd besteed. Markten en het loven en bieden in de winkels was een gezellige bezigheid, waaraan en door mannen en door vrouwen werd deelgenomen. Na de inkopen in de diverse manufactuurmagazijnen ging de vrouw naar haar „couturière" en de man naar zijn „tailleur", om een geschikt „façon" uit te zoeken, resultaat van lang overleg! De kleding moest modieus zijn, maar toch niet al te overdreven, want „femme de bon goût suit la mode de loin" heette het in die dagen, en bovendien moest een japon of costuum jaren meegaan.
De dames, die op een uiterst modieuze garderobe prijs stelden, lieten haar toiletten uit Parijs komen door een bestelling te doen op de catalogi van een van de Grands Magasins: Printemps, Louvre of Bon Marché, die twee maal per jaar een geïllustreerde catalogus de wereld inzonden. Of wel zij gingen naar een „présentation de modèles de haute couture", die vaak in Hotel des Pays-Bas door een van die magazijnen of door een of andere ondernemende Amsterdamse couturière werden gehouden. [3])
De eenvoudige vrouw maakte zelf haar kleding, met behulp van de huisnaaister, vooral sinds de naaimachine zijn intree in de huiskamer had gedaan; de kinderkleertjes werden als regel in huis vervaardigd. Zij was soms erg in haar schik wanneer een marskramer met Westfaals linnen of Twents katoen aan haar deur kwam, want door bij hem te kopen kon ze voor weinig geld een mooie lap stof bemachtigen.
Winkeliers, maar zeker evengoed marktkooplieden en marskramers voorzien de binnenlandse markt. Het terrein van de marskramer is zelden de stad; wanneer hij daar bij de grossiers zijn manufacturen en galanterieën inkoopt, bezoekt hij wel eens enkele klanten, maar zijn terrein is de afgelegen boerenhofstede en het kleine dorp. Hij heeft de „poepezak" [4]) van zwart fluweel op zijn rug, en de ellestok in de hand, en is voorzien van allerhande artikelen. Een oude heer, die zich uit zijn jeugd op Oud-Beijerland de marskramers nog zeer goed herinnert, vertelde mij, dat als hij zijn moeder waarschuwde met een: „Daar is de pakdrager, moeder!", hij in stilte hoopte, dat zij laken zou kopen voor een mooi Zondagspak, of dat hij mee zou mogen luisteren naar de nieuwtjes, die de

koopman, in de huiskamer binnengelaten, begon te vertellen. Voor deze reizende kooplieden was het bezitten van een eigen winkel, hoe klein dan ook, het opbouwen van een vaste clientèle, een ideaal waarnaar zij streefden. De kleine winkeliers, die in de provincieplaatsen van Nederland, als marktplaatsen in de geschiedenis bekend geworden, bescheiden winkelzaken begonnen, waren veelal nakomelingen van marskramers. Deze mensen, die nimmer door een gilde-organisatie beschermd geweest waren, hadden stad en land, mens en leven leren kennen als geen ander. Bovendien hadden zij door het er op uit trekken en het noodgedwongen aanprijzen van hun waren meer initiatief en belangstelling voor het nieuwe dan de gezeten winkelier. Zij werden vaak grondleggers van grote bedrijven in de hoofdstad, en zagen een arbeidsterrein in het winkelbedrijf, toen dat door de nazaten der leden van het „klein- en grootkramersgilde" werd losgelaten.

Voor de Protestantse winkelier was het winkelbedrijf, zodra het niet meer diende voor het verkopen van zelf gefabriceerde waren een nering, die hij voor zijn kinderen niet wenste. Hij wendde zich dan ook meer en meer af van het winkelbedrijf.

Reeds in het midden van de achttiende eeuw was bovendien voor het winkelbedrijf „de room van de melk" afgegaan. De wolnijverheid en zijderederij, Amsterdams trots, hadden de stad verlaten en van het grote industriële mouvement was alleen de katoendrukkerij overgebleven. Heel wat nijvere burgers hadden zich buiten de stad gevestigd, waar de levensstandaard lager was en geen drukkende gildebepalingen golden. De kleinere „fabriqueurswinckeliers" waren gebleven. Veel „Francen" waren daaronder, „faisant toutes sortes de commodités, qui servaient à l'usage de la vie". Hoeden, par-à-pluies, par-à-sols, kramerijen, galanterieën, voor al die fabrikaten ontmoeten we Franse, zelfs Italiaanse namen, en slechts deze firma's zullen Amsterdam tot in het midden van de negentiende eeuw blijven voorzien van de producten van hun ateliers.

De gewone Hollander had altijd wrevel gevoeld tegenover al die „uitheemse snaken". Waarom toch gaan de Amsterdamse modegekken, de petits-maîtres, naar de „friseurs à la mode" of

vreemde „perruquiers", waarom lopen de dames met contant geld naar de „couturière", die afstapt in een van de logementen om daar haar modellen te tonen? Bij de oude Amsterdamse winkel staan de notabelen jaren lang diep in het krijt zonder blikken of blozen, en als de ondernemer, o zo voorzichtig, durft te manen, dan is het resultaat slechts, dat er nog een hoedje, een robe of een kostbaar herencostuum bij wordt besteld. In de achttiende eeuw treffen wij dus aan: de middenstanders die lang moeten borgen en bij beurscrisis het gelag kunnen betalen, wanneer hun schuldenaren door speculaties insolvent zijn geworden. Bij de Amsterdamse beurscrises van 1763 en 1773 werden zeer veel winkeliers zwaar getroffen. Windhandel en beursspel houden de Amsterdammer in hun greep. En waar aan de ene kant neringdoenden zienderogen verarmen, ja zelfs tot werkloosheid gedoemd, langzaam tot het pauperdom vervallen, ontstaat aan de andere kant een klasse van rijke leeglopers en renteniers, die neerzien op hun voormalige standgenoten. Algemeen komt er wrevel en verbittering tussen de verschillende lagen van de Amsterdamse burgerij.

Op een wijze, de achttiende eeuw eigen, worden allerlei klachten geuit. Voorlopers van de omwenteling schrijven in het spectatoriale tijdschrift „De Koopman", dat van 1768 tot 1776 verscheen. Daarin klaagt men over de algemene traagheid, o.m. dat de scheepvaart nadeel ondervindt van het verzanden der waterwegen; dat de verbetering van de straatweg Amsterdam-Haarlem veel te lang duurt en dat het tolsysteem een hindernis voor de handel is.

Zo schrijft Justus Patriot, een bejaarde, wijze man, dat de opleiding van de Nederlandse koopman onvoldoende is, en dat men hem beter onderwijs zou moeten verschaffen.

Hij wenst, dat de onderwijzers: „Taalen leeren, ten gemak van den Koophandel", hij dringt er op aan, dat er scholen worden opgericht „ter Onderwijzinge van een Koopmans- en Fabrikeurs Kantoor, een grondig verstaan van het Italiaans Boekhouden, de Agio, de Wissel-, Bank- en Arbitragie Reekeningen, Contofino's, de Geographie, de natuurlijke Historie van den Koophandel onzes Lands, om aan aankomende Jongelingen het waare belang van onzen Handel en Fabryken te leeren kennen." [5]) Dezelfde wens

wordt in de 19de eeuw weer gehoord: doch dàn volgt de vestiging van goed onderwijs voor de handel.
Een zekere Cordatus oordeelt, dat de koophandel der Nederlanden „zints omtrent één eeuw deszelfs middag gepasseerd is, en thans ten avond helt"; hij wijst als oorzaak hiervan aan de verdrukking waaronder de dissenters, en daarvan vooral de Joden en de Katholieken te lijden hebben. Hij richt zich ook tegen het drukkende belastingstelsel, dat de „Koophandel te sterk drukt en besnoeit", en hij stelt vast „De Koophandel wil nooit gedwongen zijn!" Ook de gilden moeten afgeschaft worden; hij vergelijkt ze met haremvrouwen, die wel mooi en bemind, maar onvrij zijn. „Alle uitsluitingen verhinderen de voortgangen en de zeekere en bepaalde werkzaamheden en voordeelen, beperkt in zeekeren kring daar men niet uit mag, maaken de menschen vadzig, dom en traag." [6])
De houding van de beschermde middenstander is in die tijd inderdaad verre van vriendelijk tegenover elkeen, die hem concurrentie komt aandoen. Die concurrentie wordt dan meteen, omdat hij onwelkom is, van het praedicaat „oneerlijk" voorzien; zo was de komst van de Hugenoten aanleiding tot veel geschrijf van neringdoenden, die zich benadeeld voelden. [7])
Als er door Amsterdammers dusdanig wordt gereageerd op Hugenoten, broeders in den gelove, die toch waarlijk veel „aenqueeckinge van manufactuur" gebracht hadden, wat kan men van de gildebroeders dan verwachten in hun houding tegenover de Joden, met name de Duitse en Poolse Joden, die zich in de zeventiende en achttiende eeuw vooral in Amsterdam metterwoon gevestigd hadden? Die trachtten zij buiten elke nering te houden. Joden, ook al bezaten zij de poorterscedul, konden geen poortersnering uitoefenen. En daardoor moesten zij, indien zij niet in de groothandel een emplooi vonden, wel tot de marskramerij en het marktbedrijf hun toevlucht zoeken.
Slechts enkele gilden lieten Joden toe: het makelaars-, het boekverkopers-, chirurgijns- en apothekersgilde, maar dan nog slechts in beperkte aantallen. Het bestaan der groot- en kleinkramersgilden sloot ook het gebied van de kleinhandel af. Tabaks-, diamant- en chocoladenijverheid viel er buiten, en ook de handel in oude kleren en vodden, die over de gehele wereld blijkbaar in Joodse handen lag.

Over deze laatste bezigheid denke men niet te gering. Heel Oost-Europa werd door het Westen voorzien van tweedehands kleding, en het kopen van die gedragen kleren in de huizen, het opknappen en vernieuwen bracht dus veel geld in. [8])

Deze kleerhandel was natuurlijk een aanleiding tot „beunhazerij" in het kleermakersbedrijf. In de 18de eeuw konden Joden tegen betaling van f 12.— als som ineens aan het kleermakersgilde verlof krijgen tot het verkopen van gedragen kleding. Bleek echter, dat zij er knechts op na hielden om de kleren te verstellen, dan konden ze beboet worden. Ook mochten de oude kleren alleen opnieuw met bont gevoerd worden door een lid van het bontwerkersgilde. [9])

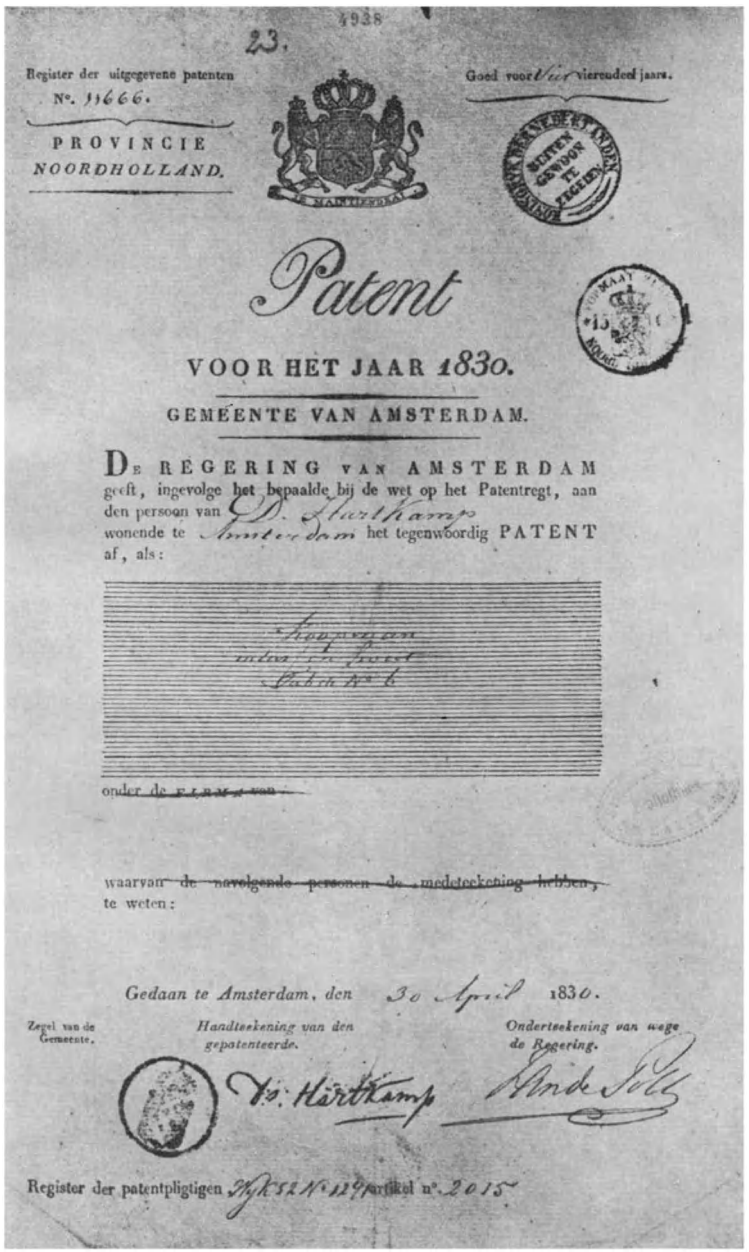
In de practijk werd dit alles natuurlijk ontdoken. Bovendien werd tegen het einde van de achttiende eeuw het aantal burgers, dat onder invloed van de ideeën van Turgot het einde van de gilden gaarne zag, groter, en velen waren verheugd toen de staatsregeling van 1798 „ieder burger, in welke plaats woonachtig, het regt gaf om zoodanige fabriek of trafiek op te rigten of zoodanig eerlijk bedrijf aan te vangen als hij verkiezen zal." [10]) Slechts een patentrecht heeft hij te betalen voor het openen van een zaak of bedrijf. Daarmee kwam de middenstander op eigen benen te staan. Niet langer zouden ziekenkassen en armenbussen hem beschermen, niet langer zou zijn opleiding in vaste banen geleid worden, en het product van zijn handen via prijszetting en contrôle op kwaliteit de wereld in gezonden worden.

Doch een nieuwe staatsvorm kan wel wegen openen, en een decadente bestuurdersklasse aan de kant zetten, het euvel van de decadentie is daarmee niet aanstonds bestreden. Dat neemt véél meer tijd in beslag en het zal in Nederland bijzonder lang duren. De voorwaarden voor de vernieuwing waren in te weinig mensen aanwezig. De Amsterdamse koopman, de „mercator sapiens", was ingeslapen; de vierde Engelse zeeoorlog legde handel en scheepvaart lam, en verschafte de kapitalist-rentenier een welkome uitvlucht om zijn geld in buitenlandse fondsen te beleggen. Verkoop van industriële ondernemingen, liquidatie van eertijds goedgaande bedrijven was aan de orde van den dag. De sluikhandel bloeide en zou toenemen tijdens de Franse overheersing met zijn continentale stelsel. [11])

Aan de ene kant zien wij gebrek aan activiteit, decadentie, aan de andere kant verwildering; alle vastheid is verdwenen; hoe wil de negentiende eeuw dit alles „spoedig" in orde brengen?
Dat de nieuwe „vrijheid en gelijkheid", een groot aantal mensen geschonken, niet zo gaarne aanvaard werd, blijkt wel uit de talrijke petities om de wederinstelling der gilden. Koning Willem I wenste ze niet te herstellen. In het jaar 1820, toen alle gildefondsen aan de stedelijke besturen werden overgedragen, was de afschaffing der gilden een voldongen feit. Herstel van deze corporaties kon ook zeker het herstel van de welvaart niet hebben gebracht; de mensen waren vermoeid na twintig jaar Franse overheersing, en zonder belangstelling voor de nieuwe mogelijkheden. De stoomkracht, die Engeland en Duitsland bij de industrialisatie hielp, werd hier nog niet toegepast; de handel herstelde zich niet. In Nederland week het tempo van de negentiende eeuw niet af van dat van de achttiende.
Dat er in het aspect van Amsterdam niets verandert, zal daarom dan ook geen verbazing wekken. Men houdt vooreerst in het hart van de stad de fraaie winkels, met de deur in het midden en een of twee vlakke of lichtgebogen uitstalkasten, het vensterglas door roeden ingedeeld. Het Pand boven de Beurs herbergt nog steeds zijn „120 cassen", aan een aantal winkeliers verhuurd, en het vormt tot 1840, als de beurs wordt afgebroken, een unieke, overdekte gelegenheid tot het doen van inkopen. Vele overheidsbepalingen regelen het zakendoen in deze oude winkelgalerij, bijna alle er op gericht, om de deftigheid en ordelijkheid van het pand boven de beurs te beschermen.
Zo mochten de kooplieden geen waren buiten hangen, elkaar niet uitschelden, geen reclame maken en de kopers niet nalopen of bij de mouw pakken. Uit de winkeliers koos de overheid opzichters, die geschillen beslechtten en boetes konden uitdelen. De overheid zorgde zelf voor bewaking tegen brandgevaar en diefstal, en ook voor het schoonhouden van de winkels. Brandewijn en tabak mochten er evenmin verkocht als gebruikt worden. Hinderlijk lawaai van hamergetik of brillenslijpen was verboden, en de winkelier mocht wel zijn kinderen meenemen, maar deze moesten zich in alle „stillichheyt" bezighouden, zonder met tollen en

hoepels rumoer te maken. Zo werd alles gedaan om het de deftige „passagiers" zo aangenaam mogelijk te maken. [12])
Reclame maken is nog niet in zwang. Goede waar behoeft geen krans, denkt men. Hoogstens mag men zijn clientèle de aankomst van een partij „Echarpes, foulards, chits, madapolams, nankings, carcassen, corchetten" berichten, of mededeling doen van de opening van een nieuw établissement.
Belgische fabrikanten, die ook na de scheiding van Noord en Zuid-Nederland de export op Indië niet willen missen, komen zich in Nederland metterwoon vestigen. Amsterdam krijgt hierdoor een tulle-fabriek en enkele fabrikeurs, die tevens winkel houden. Ook een paar Engelse fabrikanten stichten depôts van stoffen in de stad, later gevolgd door winkels van de Engelse „hosiery", [12]) en zo ziet men onder de manufactuurhandelaars hier ter stede enkele nieuwe namen. De hoeden- en pettenindustrie bloeit nog in Amsterdam: die nijverheid is nog voor het overgrote deel in handen van de nakomelingen der Franse refugiés, maar ook enkele Joodse „fabriqueurs", in de Hoogstraat, op de Nieuwmarkt, Oude Schans en Jodenbreestraat treffen we er bij aan. Manskleren worden uitsluitend op bestelling vervaardigd; zelfs de hoeden en petten zijn volgens het „certificaat van oorsprong", dat voor export naar Indië nodig is, op order vervaardigd. Risico namen de handelaren in die jaren ongaarne. [13])
Ook ontmoeten wij nieuwe namen in de manufactuurhandel; op de Dam verrijst een winkel op de plaats, waar thans de Grote Club gevestigd is; Joodse winkeliers, eertijds uitsluitend in Joden- en St. Anthoniebreestraat en Hoogstraat gevestigd, bereiken langs de Halsteeg (Damstraat) de Dam en verspreiden zich van daar over de andere straten van het overigens nog zeer kleine stadscentrum.
Een enkele zaak, op de Nieuwendijk gevestigd, opent een filiaal in de Kalverstraat. Andere winkelzaken in de Warmoesstraat of St. Anthoniebreestraat en als kleine winkels in garen en band begonnen, krijgen een grootsere allure en de eigenaars worden van winkeliers tot grossier-winkeliers. [14])
Maar het geheel blijft, zoals trouwens het karakter van de stad meebrengt, klein. Daar is nog geen koopkracht van enige bete-

kenis, de arbeiders hebben te kampen met armoede en werkloosheid; en „het recht op arbeid", waarover zoveel gepraat en geschreven wordt tegen 1848, kan aan hun positie vooreerst niets veranderen. Zij leven in een toestand, die het pauperdom zeer nabij komt. Voor hen is de „vrijheid en gelijkheid" een farce. Het woord „broederschap" mag in dit verband niet eens genoemd worden, want de bedeling, waarmee de bezittende klasse meent, dat zijn schuld tegenover de arbeider wordt afgedaan, is ten enenmale onvoldoende. De arbeider leeft in de negentiende eeuw in een soort doffe berusting: hij is té arm. [15]) In Nederland beleeft men dan ook geen oproer, zoals Engeland het meemaakte bij de opstand der Chartisten, noch de spanningen, die in Parijs als gevolg van de ideeënvlucht vorm kregen in herhaalde revoluties, waardoor men daar van het ene régime in het andere oversloeg zonder dat er in wezen zo héél veel wijziging kwam.
Voor al deze tribulaties is Nederland niet rijp. Maar ook die diepe matheid en de ontgoocheling, die onafwendbaar volgen op geëxalteerde revolutiedagen blijven het land bespaard. Het land en de stad zullen zich langs lijnen van geleidelijkheid gaan ontwikkelen, zij het in een uiterst traag tempo.
Tussen 1850 en 1860 komt er kentering. Het is het tijdperk der grote wereldtentoonstellingen. Eerst in Londen, en dan in Parijs komt Nederland met een inzending uit. „Jammerlijk" is het figuur, dat Nederland daar slaat. [16]) Dat stemt tot nadenken en tot het besef, dat het zo niet langer kan gaan.
Een van de Nederlanders, die de tentoonstellingen bezoekt, is Dr. Samuel Sarphati. Hij, de Amsterdamse geneesheer reist eerst naar Londen, dan naar Parijs. Hij kent de stelsels der Franse economen, heeft hun ideeën tot de zijne gemaakt. Zijn scherpe en snelle waarneming ziet, wat er nieuw is, wat er eventueel voor „hulp aan zijn geboortestad" van het tentoongestelde over te nemen zou zijn. Vooral het grote Parijs, dat Napoleon III, bijgestaan door zijn minister Hausmann, laat verrijzen, boeit zijn oog. Parijs heeft hem gegrepen; het davert daar van leven. Grote boulevards worden gebouwd, de achterstand in de hygiëne wordt ingehaald, spoorwegen, gasleidingen, parken en fonteinen worden aangelegd.



1938

23.

Register der uitgegevene patenten
N°. 11666.

PROVINCIE
NOORDHOLLAND.

Goed voor vier vierendeel jaars.

SCHEN GEVOOR TE TEGELEN

Patent

VOOR HET JAAR 1830.

GEMEENTE VAN AMSTERDAM.

DE REGERING VAN AMSTERDAM
geeft, ingevolge het bepaalde bij de wet op het Patentregt, aan
den persoon van D. Hartkamp
wonende te Amsterdam het tegenwoordig PATENT
af, als:

Koopman
intra muros
Sectie N° 6

onder de ~~regte~~ van

waarvan ~~de navolgende personen de medeteekening hebben~~,
te weten:

Gedaan te Amsterdam, den 30 April 1830.

Zegel van de Gemeente.

Handteekening van den gepatenteerde.

D. Hartkamp

Onderteekening van wege de Regering.

Register der patentpligtigen Afk. 21 N. 129 artikel n°. 2015

Afb. 1. Facsimilé van een patent. Gemeente-archief Amsterdam.

Afb. 2. Het naaimeisje. Illustratie eind 18e eeuw. Oudheidkundig Genootschap.

Het initiatief gaat er voor geen hinderpaal uit de weg. De bankiers Pereire scheppen het „crédit mobilier" [17]) om al deze plannen te financieren, vele Fransen, door dit élan gegrepen, durven particuliere ondernemingen in grandioze stijl op te richten. In die jaren ontstaan er de „Grands Magasins", die Zola zo boeiend in zijn „Au Bonheur des Dames" beschrijft en die voortbrengselen der Franse industrie en kunstnijverheid te koop aanbieden. Met hun uitstallingen, die wel permanente exposities gelijken, prikkelen zij de koopkracht van het publiek. Daar, in Parijs, wordt werkgelegenheid geschapen, en dat is het juist wat Sarphati wil. Want bij elke onderneming, die hij op touw zet, overheerst de philantropische gedachte. En dat die ondernemingen er zullen komen, dat hij er zijn schouders onder zal zetten is het vaste voornemen, dat achter het vierkante voorhoofd van de dokter heeft postgevat. Sarphati bereikte dan ook oneindig veel. Betere vakopleiding, goedkoper brood, betere arbeiderswoningen, met al deze dingen van „eerste noodzaak" wekt hij belangstelling voor zover hij niet bereikt wat hij zich heeft voorgesteld.
Geld voor zijn doel weet hij ook steeds te vinden. Niet bij de oude bankiers, maar wel bij een groep jonge Joodse bankiers, [18]) die hij winnen zal voor zijn plannen, die het soliede pad van het „crédit foncier" verlaten om hem in zijn élan te volgen. Deze bankiers betalen, wanneer de financiële kant van Sarphati's ondernemingen geen succes blijkt te zijn, het gelag, en met hen vele Nederlandse beleggers.
Dan is critiek natuurlijk aan de orde van de dag, en geheel Sarphati's initiatief wordt gehoond, of, erger nog, verdacht gemaakt. Sarphati wordt een „brasseur d'affaires" genoemd, en de kapitalist is voor tientallen jaren weer kopschuw geworden voor elke nieuwe investering. Maar toch is de ban gebroken. De worsteling met het ergste teken van decadentie, inertie, is begonnen.
Een begin is gemaakt. Nederlands bevolking, stationnair tot het midden der negentiende eeuw, begint te groeien en de steden groeien mee. Amsterdam krijgt verbinding met de zee, zodat de haven tot nieuw leven komt, en de stad wordt het middelpunt van een net van spoorwegen. Gas, telefoon- en telegraafdiensten ontstaan, en de omnibus, voorloper van de tram, gaat rijden.

Ook wordt er gebouwd: het Centraal Station, Rijksmuseum en Concertgebouw verrijzen midden tussen de weilanden. Het Amstelhotel wordt het eerste van een aantal grote hotels, Weteringsschans en Stadhouderskade zijn boulevards, die grootscheeps aandoen voor het verkeer van die dagen. Helaas is er van fraaie stadsuitbreiding geen sprake. Een goed project in dit opzicht [19]) wordt terzijde gelegd en de woningbouw wordt prijsgegeven aan het particulier initiatief en aan de smaak van de eigenbouwer. Omstreeks 1880 is er al heel wat verandering. Zo komen weer vreemdelingen naar de stad toe, om er, als eertijds in de zeventiende eeuw, handel te drijven. De veilingen van koloniale producten worden beroemd, de diamantnijverheid is ontplooid, de stoomvaartmaatschappijen en de jonge industrieën hebben een kans gekregen. Zo komt er dus koopkracht in de stad.
En evenals de zon tot nieuw leven op aarde wekt tot op de meest verborgen plekjes, zo trekt ook het schijnen van de zon op economisch gebied nieuwe mensen aan, en wordt de „homme nouveau" naar Amsterdam getrokken, om door vestiging van het manufacturenbedrijf in al zijn geledingen en gedaanten grondlegger te worden van grootwinkelbedrijf, de confectie-industrie en het warenhuis, aldus èn aspect èn wezen van de stad vernieuwende.

HOOFDSTUK II
VESTIGING (1850-1900)

I. De moderne ondernemer doet zijn intrede.

Parijs, 1850.

Een prille herfstochtend, acht uur.

Huismoeders spoeden zich naar bakker en melkboer, kantoorbedienden gaan naar hun werk, door de draaideuren van de grote magazijnen druppelt het winkelpersoneel naar binnen. Ondanks het vroege uur krioelen de trottoirs van mensen. Denise Baudu, net aan de Gare St. Lazare aangekomen, heeft althans moeite om vlug voort te komen. Pépé, het kleine broertje, dat haar stevig vasthoudt, wil op die eerste wandeling alles goed zien, op alle vragen antwoord hebben liefst, en Jean, de zestienjarige knappe bengel, blijft ook telkens staan.

Er is op die Place St. Lazare voor het drietal, kersvers uit Normandië gearriveerd, héél wat te zien.

Bij „Au Bonheur" worden de étalages in orde gebracht. Bedienden staan op ladders en zijn bezig met het ophangen van stukken molton en serge voor de buitenuitstalling. Occasions worden door jongens in bakken aangebracht en op tafels neergelegd. Wollen handschoenen, shawls, mutsen, alles voor het naderende winterseizoen, naar prijsklassen gesorteerd.

„Doorlopen jongens," zegt Denise.

Hoe eerder de begroeting bij oom Baudu achter de rug is, des te beter. Oom zal vreemd opkijken, als ze daar zomaar zijn winkel binnenstappen, al heeft hij na vaders dood dan ook geschreven, dat zij om raad mag komen als dat nodig is.

Maar ze zal direct zeggen, dat Jean meteen als leerling ergens intern geplaatst moet worden; zij, met haar twee jaar practijk,

kan dadelijk verdienen. Zo kan zij dan voor Pépé zorgen. Die gedachten, duizendmaal overwogen, spelen haar door het hoofd. Maar ineens wordt haar oog geboeid door de grote étalages van „Au Bonheur"; ze ziet er wolken van de kostbaarste kant, Mechelse en Brusselse, fichu's en shawls en kraagjes, point de Venise. En dan bonten pélérines, sorties van blank zwanendons; dan mantels, modieus van snit, stoffen . . . .
Cascades van satijn, zijde en fluweel.
Van het zachtste crême, in overgangen van rose, rood, tot geel, oranje en nijlgroen, naar violet en paars, om in het diepste zwart fluweel te eindigen.
„Dat is wat anders dan jouw zaak in Valognes!" zegt Jean een beetje spottend.
En door de ruiten ziet Denise twee verkoopsters, die samen mantels uitvouwen; een andere, die een potlood slijpt, een heer, die aanwijzingen schijnt te geven.
Dáár bij te horen, dáár te leren . . .
Eerder dan zij vermoedt, hoort zij er bij.
Want in de „Vieil Elbeuf" van haar oom is voor haar geen emplooi. Oom kan het op zijn sloffen af, helaas, sinds „Au Bonheur" de hele buurt uit zijn voegen gerukt heeft; de concurrentie is voor hem niet vol te houden. Tegen alle uitverkopen en extra aanbiedingen kan hij niet opwerken.
Denise ziet, dat de „Vieil Elbeuf" een verfje hard nodig heeft. Het ruikt er muf. Het is er stoffig. Daar zou een energieke hand moeten ingrijpen; ze ziet het met één oogopslag. En wat schuchter vertelt ze, dat ze graag bij „Au Bonheur" zou gaan werken.
Ze wordt er geaccepteerd.
En dan begint ze, als jongste op de confectie-afdeling. Lange werkdagen, weinig succes in het begin. Iedereen is er inderdaad haar meerdere. En alles aan haarzelf is zo hopeloos mis: kapsel, schoeisel, haar houding, haar dialect. En het roezige bedrijf maakt haar wanhopig moe. Dat is het begin. Maar gaandeweg leert ze en kijkt ze af, hoe de anderen het doen. Het wil zo waar al een beetje. Maar dan komen er om haar heen ook de kleine intriges, die optreden, waar mannen en vrouwen samen moeten werken en wonen, en met het succes stijgen ook de moeilijkheden. Vooral als de

patroon belangstelling voor haar toont, en ook de andere chefs plezier in haar krijgen.
Zij gaat promotie maken.
Mouret, de patroon, heeft bewondering voor dit dappere meisje. Hij weet, dat ze voor haar broers moet opkomen, en hij merkt, dat ze in het bedrijf kalm en rustig haar weg gaat. En Denise bewondert Mouret.
Zij ziet hem, zoals hij iedere ochtend vaak als eerste, en 's avonds laat nog in het bedrijf aanwezig is, alles bestuderend; hoe hij op zijn vaste plaatsje op de grote trap naar de eerste verdieping heel het mouvement overziet.
Bij de grote „Mise en vente", „Semaine de Blanc", die hij periodiek laat houden, bij de „Ouverture de saison", bij de voorbereiding van de grote exposities, die telkens in de zaak plaats hebben. Dan weer komt hij boven in de cantine van het internaat het eten keuren; telkens ziet men hem in de kelderverdieping, waar expeditie en werkplaatsen zich bevinden, of geheel boven op de ateliers, of daar waar stalen op de uitgaande catalogi worden geplakt.
Voor Denise is hij bijna een afgod, onbereikbaar. Want zij weet, dat hij, de jonge weduwnaar, door vele vrouwen wordt geadoreerd, zij hoort, hoe hij heel het Parijse leven geniet, in de theaters, de restaurants, in de salons der verwende dames.
Wat zij niet weet, is, hoe hij in die salons, op de jours en aan de thee de heren van de haute finance ontmoet. Hoe hij ze daar weet te winnen voor zijn plannen, hun interesse weet op te wekken, en hun medewerking zal verkrijgen.
Want Mouret droomt van groot en groter worden. De zaak laat hem niet los. En ook kan Denise niet weten, dat Mouret, verwend door de vrouwen als geen ander, snakt naar de beminnelijke eenvoud van haar wezen. Dat zij voor hem een herinnering aan de eigen jeugd beduidt, toen hij eenmaal als zij thans, onbemiddeld naar Parijs kwam, om er een bestaan te vinden.
En als dit alles eindigt met een „happy ending", dan is dit niet een kunstmatig opgebouwd verhaal, maar een stuk werkelijk Parijs leven van na 1850, dat ons werd voorgetoverd.
Immers, Zola schildert hier in zijn „Au Bonheur des Dames" in

Octave Mouret de „moderne ondernemer", de „patron", die evengoed „Chauchard" of „Cognaq" had kunnen heten. Het is het prototype van de man, die jong en onbemiddeld uit de provincie naar Parijs gekomen, de grote onderneming sticht en daarmee succes heeft.
Dit type bezit talent en energie. Naast die ontembare energie ook karaktervastheid en zelfvertrouwen. Een eenvoudige opvoeding en de frisse buitenlucht hebben dit type doen ontstaan.
Denise Baudu, het burgermeisje uit Normandië, had evengoed Madeleine of Jeanne kunnen heten, of Gabrielle, zoals de voornaam was van Chanel, die als boerenmeisje uit Auvergne kwam en met haar modesalon een fortuin verwierf. En deze meisjes hadden een sterk moreel en goede hersens nodig. Want de verleiding in de stad was groot, en legio het aantal jonge mensen dat ten onder ging.
Met oom Baudu en zijn „Vieil Elbeuf", de achteruitgaande zaak tegenover „Au Bonheur des Dames" gelegen, brengt Zola het opkomende conflict tussen klein- en grootkapitaal in het winkelbedrijf op het toneel.
Klassetegenstellingen spelen in dit milieu geen rol. Patroon en werkkracht staan in het winkelbedrijf, vooral in de aanvang, dicht bij elkaar. Bij vlijt en eerlijkheid volgt voor de mannen promotie, en ook de vrouwen kunnen opklimmen in hun afdeling, van allerjongste tot première. Die weg is dikwijls niet zo heel lang, daar heel geregeld jonge vrouwen het bedrijf verlaten om in het huwelijk te treden. Zo zijn er in de grote magazijnen vooral ook voor de vrouw mogelijkheden te over om voor haar werkkrachten een waardig emplooi te vinden; zonder veel ophef en zonder dat er pennen in beweging komen volbrengt zij hier een stuk emancipatie.

* * *

Zo begon de nieuwe economische fase in het winkelbedrijf, vijftig jaar nadat de grote vernieuwing in de textielindustrie een goedkoop product de wereld in had gezonden.
In Parijs werd in 1852 „Au Bon Marché" opgericht; in 1855

volgde het „Louvre", (Heriot en Chauchard), in 1869 „La Samaritaine" (Cognaq). De oprichting van „Le Printemps", „Galeries Lafayette", „Aux Trois Quartiers" etc. ligt later. [20])

Duitsland kreeg pas de grote industriële ontplooiïng na de zeventiger jaren, toen door de eerste Frans-Duitse oorlog de Elzas met zijn textielfabrieken aan het Duitse rijk gehecht werd en er een overvloed van textiel in Duitsland kwam. Na 1885 volgde de ontwikkeling van het winkelbedrijf, toen Tietz en Wertheim als eersten op dit gebied hun garen- en bandwinkels tot warenhuizen uitbreidden.

Ook in Engeland ontstonden uit kleine zaken op modegebied grote ondernemingen. Doch een enorme stoot tot het grootwinkelbedrijf werd daar door de coöperaties gegeven. Militaire kringen stichtten de „Army and Navy Stores", ambtenaren richtten de grote winkels van de „Civil Service Supply" op, ondernemingen, die uitstekend gingen. [21])

Op organische wijze ontstonden de grote modehuizen als „Austin Reed" en „Swan and Edgar's" en de warenhuizen als „Whiteley's", „Marks and Spencer's", „Harrod's", die alleen in kwaliteit onderling verschilden.

Naast die duidelijke beweging van kleinbedrijf naar grootbedrijf, werden er toch steeds nog kleine ondernemingen begonnen. In alle landen zag men soms vlak naast de grote ondernemingen met brede façades, lichthallen en trappenhuizen de kleine soms zeer fraaie geveltjes verrijzen van de speciaalzaken, [22]) waar hoeden, schoenen, lingerie, soms alleen shawls en dassen te koop werden geboden.

De Franse vrouw, de modieuse Parisienne, gesteld op persoonlijk contact met haar leverancier bleef als regel de kleine zaken bevoordelen. De grote magazijnen waren voor de vreemdelingen en voor de man van buiten, die er zijn waren via een catalogus van betrok en er graag ging neuzen als hij in de hoofdstad kwam, want in de provincie verrezen geen grote zaken.

In Duitsland werden in alle steden „Kaufhäuser" opgericht, ook Engeland kreeg door het gehele land „Department Stores". In Engeland verliep de ontwikkeling geleidelijk, het publiek raakte er vertrouwd met deze ontwikkelingsgang, terwijl in Duitsland

het overgangsproces zich „blitzartig" afspeelde, hetgeen heftige reacties bij bevolking en overheid teweeg bracht.

In Nederland zou in de gehele kledingbranche de ontwikkeling van kleinbedrijf naar grootbedrijf zeer geleidelijk aan verlopen. Men stelle zich nog even zéér duidelijk voor ogen, wat Nederland was in de tweede helft van de negentiende eeuw: een land, dat aan zijn industrialisatie nog maar nauwelijks begonnen was, waar spoorwegen het platteland nog niet uit zijn isolement verlost hadden, met toestanden in boerenbedrijven en gezinnen, die weinig verschilden met tweehonderd jaar tevoren, en steden, die zonder uitzondering kleine provinciesteden waren.
Zelfs Amsterdam was een stille provinciestad: geen trams, geen plantsoenen, geen bloemen op straat, geen café- of restaurantleven. Rijtuigen en handkarren hobbelden over slecht geplaveide straten. Het was een stad met „deftig doende" patriciërs, en burgers, die gaarne deftig wilden wezen. De hoge hoed, die thans in het straatbeeld ontbreekt, was er met de geklede jas een onmisbaar element. De heren, die ter beurze gingen, droegen hem, de dokter en de dominé, ja zelfs de horlogemaker, die elke week in de grote grachtenhuizen de klokken kwam opwinden!
Een leven zonder telefoon! De enige, die een dringende boodschap kon overbrengen was de „kruier" op de hoek, die de dienstboden ook moest helpen bij kleden kloppen en 's avonds dames en kinderen naar huis moest brengen. Alleen over straat gaan bij avond „deed men niet".
De heren en dames hadden hun „uitjes", naar een concert, naar de comedie, naar het „Salon des Variétés" of naar een lezing, door het „Nut" of een Rederijkersgezelschap georganiseerd. Naast het werk gaf elkeen tijd aan zijn liefhebberijen, en kleine amateurstalenten werden „au sérieux" genomen. Men leze er de Camera Obscura maar eens op na.
's Zondags ging men wandelen, langs de grachten, of langs de buitensingels. Andere vormen van sport werden ternauwernood beoefend, zelfs niet door de jeugd.
Een vreugde voor jong en oud was de jaarlijkse kermis, die op de markt werd gehouden, en die een kleurig beeld bood doordat

niet alleen de stadsmensen, maar ook de boeren uit de omtrek er in hun mooiste kleren heengingen. Op gewone dagen bood het stadsbeeld ook een kleuriger en afwisselender beeld dan thans, doordat in de kleding alle beroepen en standsverschillen tot uiting kwamen. De boeren, die met hun waren langs de huizen ventten, herkende men aan hun costuums; de beurtschipper had zijn eigen kledij, de postbode eveneens, en al zijn van deze drachten nog wel restanten over, zij geven toch nog maar een flauwe afspiegeling van alle bonte verscheidenheid die het straatleven toen bood. [23]) Daarbij kleedden de stadsmensen zelf zich „in hun stand". Traditie schreef het burgermeisje haar eenvoudig kleedje voor, en het werd in haar afgekeurd, wanneer zij zich „buiten haar stand" zou durven kleden. De crinoline en later de queue de Paris en de sleep, al deze modesnufjes waren voor een kleine kring van vrouwen uit de hoogste standen, en zij waren het ook, die deze toiletten op concerten en in de schouwburg ten toon spreidden.

Al deze verschillende drachten in standen en beroepen hadden hun traditionele stoffen, hun eigen boerenbontrandjes en -strepen en bonten voor schorten en jakken, en voor zover deze materialen niet thuis geweven werden waren zij het product van een binnenlandse industrie, die in de grote vraag, ontstaan door al deze verscheidenheid, een bestaan vond. De gebruikte materialen waren natuurlijk nog beperkt tot de echte wol, het linnen en de katoen, waarvan de sterke en degelijke lakens, bombazijnen, kepers en bonten werden geweven, de kant voor de vele mutsen en kragen door fijne vingers werd genaaid.

In dit trage tempo, dit bonte beeld kwam het zich ontwikkelende verkeer nieuwe mogelijkheden ontsluiten. Spoorweg, tramwegen, stoomvaart en telegraaf begonnen de afstanden te overbruggen, brachten stad en land dichter bij elkaar, en hierdoor begon, hoe langzaam en geleidelijk ook, al deze bonte verscheidenheid te vervlakken.

Het was in deze eerste en aarzelende nivellering, dat de „homme nouveau" [24]) zijn mogelijkheden tot ontplooiïng kreeg, dat hij kans zag nieuwe zaken te beginnen, nu er voor het eerst vraag kwam naar allerlei artikelen, die al deze stands- en beroepsverschillen negeerden.

Deze nieuwe zaken moesten echter in klein formaat worden opgezet, hoe graag de nieuwe, ondernemende zakenlieden, die vaak ver over de grenzen gekeken hadden, en in Parijs en Londen de nieuwe warenhuizen hadden leren kennen, het ook anders gewild hadden.
Want de oprichters beschikten niet over groot kapitaal; meestal had men slechts wat spaargeld of wat familiebezit als grondslag voor een nieuwe zaak. Klopten jonge ondernemers bij een van de bankiers om crediet aan, dan ontmoetten zij verbaasde gezichten en een beleefde weigering. Zij waren niet de enige jonge enthousiasten, die deze ervaring opdeden, want ook voor de scheepsbouw, de jonge industrie, de kanaalaanleg was er geen geld aan de Amsterdamse beurs disponibel. De Nederlandse belegger stak nog steeds zijn geld liefst in buitenlandse fondsen. Daarmee financierde hij dikwijls zeer riskante ondernemingen in de meest afgelegen landstreken, terwijl in het eigen land allerlei ondernemingen door gebrek aan kapitaal geen kans kregen. Wat er aan grootse plannen werd verwezenlijkt in de negentiende eeuw werd opgezet heel vaak met Brits geld. Gasvoorzieningen, waterleidingen in de grote steden werden met Engels en Frans kapitaal gefinancierd. In even belangrijke mate stroomde Engels kapitaal in deze periode naar Oost-Azië. Ook in Twente vond de Britse belegger mogelijkheden om zijn geld rendabel te maken. En het was niet alleen geld, dat Engeland hier investeerde; vakbekwaamheid en ideeën kwamen met de Britse instructeurs, die de over het algemeen slecht geschoolde Nederlandse arbeiders moderne productiemethodes leerden, naar ons land. Een voorbeeld hiervan zijn de weefscholen, reeds in het begin van de negentiende eeuw door Ainsworth in enkele plaatsen in Twente gesticht.
In het kledingbedrijf kwam de groep van „hommes nouveaux" voort uit de meest uiteenlopende bedrijven: uit de grossierderij, de industrie of het detailbedrijf, uit de kleermakerij, de handel in tweedehandskleren, uit de fournituren- en stoffenbranche, uit de bonneterie (geweven en gebreide goederen), de galanterie en passementerie (kant, knopen, gespen etc.) of uit de „haute couture". Al naar gelang de vooropleiding en de aanleg van de jonge ondernemer, groeiden uit al deze kleine zaken, indien zij levensvatbaar-

heid bleken te bezitten, grossierszaken, massa-filiaalbedrijven, warenhuizen, of kleine speciaalzaken met hun eigen, veeleisende clientèle.

Het centrum van het zakenleven in Amsterdam lag rondom de Dam.
In de Warmoesstraat woonden vanouds de grossiers in laken, serge en cheviot, op de Nieuwendijk stonden een paar flinke zaken in kleding en manufacturen, enkele zaken in gebreid goed deden allengs hun intrede, en vormden een eerste aanloop voor de damesconfectie.
Toch kende Amsterdam vóór 1880 al enige grote ondernemingen maar zo heel fortuinlijk was het in de meeste gevallen daarmee niet gegaan.
Winkels, naar Amerikaans voorbeeld in 1850 opgezet, als „American Supply Stores", hadden een korte levensduur. En toch waren daar allerlei artikelen aangeboden, die goedkoop en practisch waren. Naast goedkope kleren en meubels vond men er koffers, ijskasten, naaimachines, papieren handdoeken en servetten. Waarschijnlijk was het Nederlandse publiek er toen nog niet rijp voor geweest; slechts de zaak van Perry bleef bestaan. [25])
Ook een „Coöperatieve", naar Engels voorbeeld in 1862 opgericht, onder de naam de „Toevlugt", oogstte niet veel succes. Tegen een wekelijkse inleg van tien cents tot tien gulden konden de leden daar kleding en levensmiddelen betrekken. Wekte de naam „De Toevlugt" soms onplezierige herinneringen op aan steun of bedeling, of vonden de vrouwen de mogelijke contrôle door hun echtgenoten minder aangenaam, daar elke aankoop op een boekje ging? Deze coöperatie was tenminste niet levensvatbaar en werd alweer in 1867 geliquideerd. [26])
Van een paar afbetalingszaken aan het Rembrandtplein en in de Paleisstraat, als filiaal van Duitse ondernemingen in Amsterdam opgericht, was het publiek blijkbaar niet gediend. Zij hadden althans een kortstondig bestaan.

Geheel anders ging het met de „Winkel van Sinkel". Die werd niet alleen een bloeiende onderneming, die meer dan honderd

jaar standgehouden heeft in Amsterdam, de winkel van Sinkel werd zelfs een begrip.
Sinkel was een ondernemende koopman, Duitser van geboorte, afkomstig uit het plaatsje Cloppenburg. In 1832 bezat hij reeds vier établissementen, in Utrecht, Leiden, Leeuwarden en in Amsterdam. Later exploiteerde hij op verschillende plaatsen in Amsterdam nog een aantal kleine depôts in garen, band, zeep e.d., alle onder de naam „De Vlijt". Voor de inkoop trok Sinkel er zelf met de bolderwagen op uit, naar de jaarmarkten van Leipzig en Braunschweig, naar Twente en Tilburg. Daar vond hij de „catoenen, wollen stoffen en lakens", die in zijn zaken te koop aangeboden werden. Doch in de loop van de negentiende eeuw groeide het aantal artikelen, dat Sinkel verkocht, steeds. Na 1860 werd er Duitse herenconfectie ingevoerd, en verkocht; later fabriceerde hij die op eigen ateliers. Toen de kinderconfectie in zwang kwam, liquideerde hij de herenconfectie terwille van lingerie en kindergoed. Ook werden er goedkope meubelen, tapijten en linoleums bij opgenomen. Alles vond een afzet, doordat de burgerij hier artikelen aantrof in overeenstemming met zijn smaak en koopkracht. Op „lapjesdagen" kwam ook de arbeidersbevolking in de magazijnen. Dan kwam Sinkel handen te kort en waren de inkomsten enorm. Bovendien ging de verkoop à contant en tegen vastgestelde prijzen, een eerste stap op het terrein van algemene prijsverlaging door reële verkoopmethodes. En dat alles op een tijdstip, toen marchanderen algemeen gebruik en winkelen daardoor een opwindende, gezellige bezigheid was!

Het Winkelhuis van Sinkel op den Nieuwendyk.

Het praedicaat, dat er in de winkel van Sinkel „alles te koop" was, ontstond in 1880, toen tengevolge van uitbreiding van een filiaal in de Kalverstraat het huis van een apotheker werd aangekocht. De apotheker verbond aan die koop de voorwaarde, dat zijn

specialité's het Amsterdamse publiek niet onthouden mochten worden. Toen werden in de Kalverstraat in de winkel van Sinkel naast de „hoeden en petten en damescorchetten" ook de „drop om te snoepen" en al die andere „embrocations, roches, colliers dentaires, poeders en pillen" aangeboden, die de Amsterdammer gezond moesten houden of maken! [27])

De onderneming van Sinkel dateerde van vóór 1813. Verscheidene zakenlieden uit de manufacturenbranche zijn bij Sinkel in de zaak begonnen. Zo was een leerling van hem de jonge Bahlmann. In 1816 op zestienjarige leeftijd als wees naar Amsterdam gekomen, maakte hij zich al in 1821 zelfstandig. Door ongemene energie wist hij zijn stoffenzaak op te werken tot een zaak van de allereerste grootte. Niet slechts had die zaak filialen in Rotterdam, Arnhem, en Nijmegen, Groningen, Leeuwarden, Dordrecht, Tiel en Gouda, maar er werd ook op grote schaal export gedreven. Met eigen schepen zond Bahlmann de Nederlandse producten [28]) naar geheel Oost-Azië. Sinkel en Bahlmann beheersten de Nieuwendijk gedurende de negentiende eeuw. In de twintigste eeuw gingen de ondernemingen door liquidatie verloren. Ook van Barnasconi, Schade en Oldenkott, Hemmers en Welmann, von der Möhlen, Brüning en Mühren, zaken, die er om diezelfde tijd „wezen mochten", is niets overgebleven.

Het Winkelhuis van Sinkel. van binnen.

Wat de neergang van deze bloeiende bedrijven veroorzaakt heeft, is moeilijk na te gaan. Soms gaven eigenaars de détailzaak op, om uitsluitend te fabriceren; soms was gebrek aan opvolgers in de familie de oorzaak, dat de belangstelling voor de onderneming taande, of misten de zoons van de oude eigenaars, reeds welgesteld van hun jeugdjaren

af, de soepelheid en dynamische kracht, onmisbaar bij het zakendoen. Want maar àl te vaak treedt in de tweede of derde generatie die matheid op, die het verval van een onderneming ten gevolge heeft, een verschijnsel, dat in de literatuur herhaaldelijk werd beschreven [29]).

Uit Oldenburg en uit Westfalen-Hannover waren héél wat mensen afkomstig, die het Nederlandse confectie- en textielwezen groot hebben gemaakt. Ook de bovengenoemde ondernemers kwamen uit West-Duitsland en zij waren zonder uitzondering Katholiek. Gewoonlijk zullen deze jonge ondernemende lieden wel een vriend of bloedverwant in Amsterdam als aanknopingspunt gehad hebben. En twee Westfaalse jongens uit Asbeck en Bork, die hier omstreeks 1800 de firma Kaupé en Wilde hebben opgericht, vonden in de wolkoopman Oldenkott, woonachtig in de Warmoesstraat, een bloedverwant, die stellig raad gegeven zal hebben bij het begin van hun koopmanscarrière. Deze zaak, door twee achttienjarige jongens begonnen, oorspronkelijk met het doel om linnen uit de winkel van hun moeder te verkopen en specerijen naar Westfalen te brengen, werd een in- en exportzaak van groot formaat.

Voor velen van deze ondernemende groep lag de bakermat in het kleine plaatsje Mettingen, of in één van de dorpen niet ver daar vandaan. Sinds een paar honderd jaar was daar nl. een zeer belangrijke grossierderij in manufacturen gevestigd, het „Manufacturwarenlager Bunke auf der Haar", dat de streek van uitstekende waren op dat gebied voorzag. Van dit magazijn betrokken reizende kooplieden uit de buurt hun koopwaren. Die werden dan met paard en wagen of eenvoudig met het pak op de rug aan de man gebracht.

De bodem van die streek is arm. De oudste zoon bewerkte de grond, zo was het gebruik geweest, en de jongeren hadden moeite om aan de kost te komen. Daarom verlieten zij het Mettingerland en ook het boerenbedrijf en zwermden uit naar de Noord-Duitse Protestantse provincies: Oldenburg, Hannover, waar zij veelal als eersten de kiem legden voor de talrijke Katholieke gemeenten, die gedurende de vorige eeuw in Noord-Duitsland zijn ontstaan. Van uit die provincies trokken in de 19e eeuw, maar vooral na

1870 voortdurend Katholieke manufacturiers de wijde wereld in. Anderen gingen direct van uit het Mettinger land naar Holland, en werden „Hollandgänger", of „hannekemaaiers", om als seizoenwerkers bij het maaien, oogsten en turfbaggeren een stuk brood te verdienen. Weer anderen trokken als marskramers er op uit. Wanneer zij in „Holland", meestal Groningen en Friesland, werkten, lieten zij hun kleren tijdens hun verblijf in de zomer door de boerin wassen. Dan werd het fraaie linnen, dat thuis door moeder of zuster gesponnen was, veelal bewonderd. Bij bewonderen bleef het niet. Na de winter thuis werd er vaak een stuk linnen voor de boerin meegebracht. En niet slechts linnen, maar ook wollen truien voor de schippers en vissers kwamen dan mee. Dat gaf een verdienste, die beter was dan het zware landwerk, en zo voltrok zich een splitsing en kwamen velen, die oorspronkelijk als seizoenwerkers in de landbouw begonnen waren, als kramers in manufacturen of als kooplieden ter markt. Men noemde hen de „fijndoekspoepen".
Het beroep van reizend koopman was afwisselend, maar het zat vol gevaren. Alle kleine Duitse staatjes hadden wetten, die het de doortrekkende kooplieden moeilijk maakten, en ook in Nederland was de ontvangst niet altijd even vriendelijk. De kooplieden spraken daarom bij voorkeur onder elkaar het dialect van hun geboorteland, en maakten daarbij ook gebruik van een geheime taal, de „Tiöttentaal", om elkaar te kunnen waarschuwen als dat geboden was. Nazaten van deze reizende kooplieden hielden het dialect en zelfs uitdrukkingen uit de geheime taal nog lang in hun omgangstaal en koopmansboeken vast. En zelfs op de huidige dag is dat alles nog niet geheel verdwenen. [31])

Zo kwamen bijvoorbeeld de stichters van het concern-Lampe uit Mettingen. De vader van Benedictus Lampe, die de stichter van de firma Lampe zou worden, was in 1797 in Bolsward geweest, en vertelde zijn kinderen steeds over Friesland. Hij trachtte hen door het leren van Hoog-Duits en Hollands al voor te bereiden op een reizend bestaan in beide landstreken.
Nadat Benedictus geregeld in Friesland was geweest voor de verkoop van Mettinger manufacturen, brak in 1834 het moment

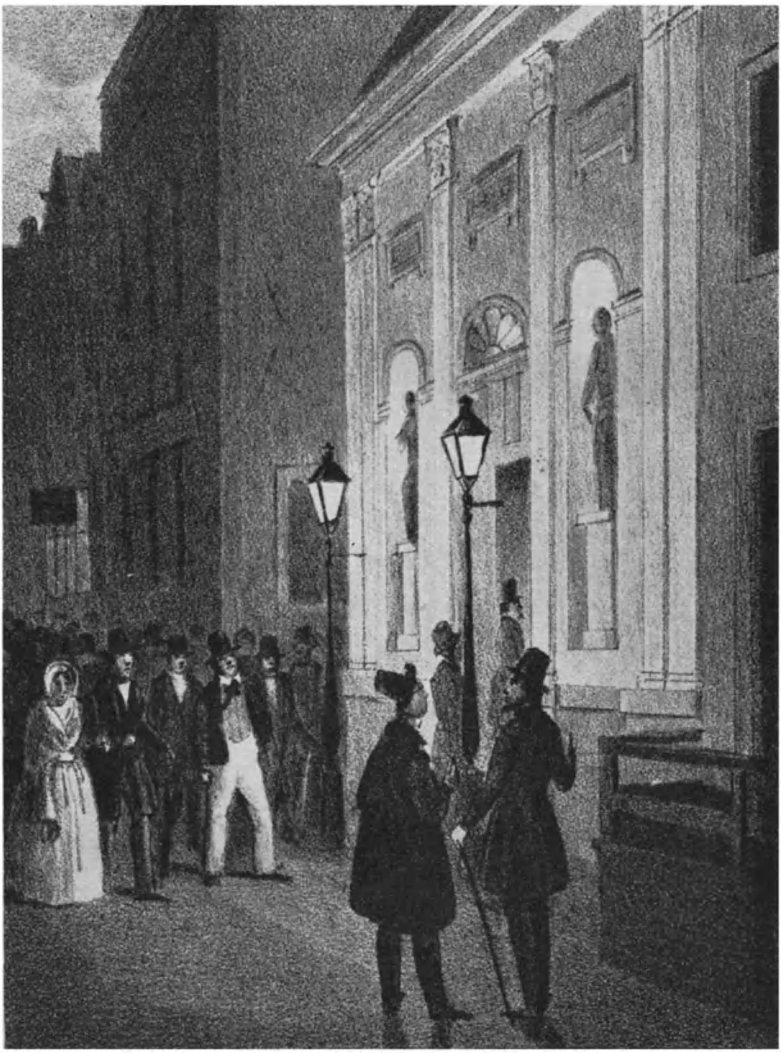
aan voor het vestigen van een winkel. Daarvoor werd Sneek gekozen. En van daar uit ontwikkelde zich de zaak, die tot het concern-Lampe zou uitgroeien. In het begin werd Mettingen nog als basis vastgehouden, en geschiedde de inkoop daar. Gaandeweg reisde Lampe voor inkoop naar de „Messen" en naar Zwolle en Amsterdam, waar hij bij de grossiers in de Warmoesstraat zijn Tilburgse en Engelse stoffen vond. Gelukkig kon hij à contant kopen, want dat spaarde in die tijd 6%! Later ging hij zelf ter inkoop naar de fabrikanten, vooral toen er zoons in de firma waren opgenomen en het werk goed kon worden verdeeld. De eerste zaak buiten Friesland kwam in 1883 in Amsterdam. Na 1900 werd er geconfectionneerd, en ook het aantal filialen breidde zich voortdurend uit. De leiders der filialen waren eveneens uit Mettingen afkomstig. [32])

Zoals de familie Lampe, zo kwamen er ook nog anderen uit Friesland, want de firma C. en A. Brenninkmeyer die in 1894 aan de Nieuwendijk 193 te Amsterdam een zaak opende, had voordien in het Noorden van het land, in Sneek, Leeuwarden en Groningen reeds een aantal winkels gehad. In het jaar 1900 had Brenninkmeijer behalve de zaak aan de Nieuwendijk er ook nog een in de Leidse straat, waar hij stoffen, mantels en damescostuums verkocht. In 1903 werd in het grote gebouw aan de Nieuwendijk, door Berlage gebouwd, een zaak geopend. [33])

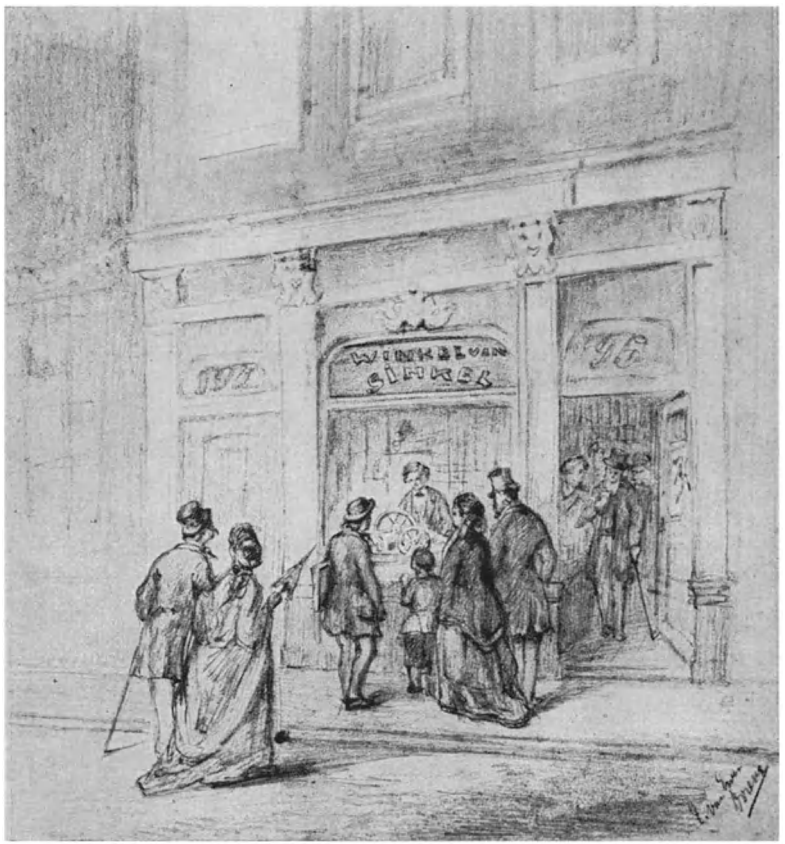
Ook uit West-Friesland kwamen veel manufacturiers naar Amsterdam; de naam de Vries komt in de branche veel voor. Het zij als trekkende kooplieden, hetzij als manufacturiers, die eerst de boeren en boerinnen van stoffen, kanten en wat niet al hadden voorzien, trokken zij tussen 1800 en 1900 naar de hoofdstad, soms met behoud van hun zaken op het platteland. Niet zelden legden zij zo de grondslag voor grote grossierderijen. [34])

Anderen kwamen van grossierderij tot winkelbedrijf. Zo begon de familie Goudsmit, die in 1869 uit Oud-Beijerland naar Amsterdam trok, een grossierderij in fournituren en damesmode-artikelen aan de St. Anthonie's Breestraat. Daarnaast openden zij tezelfder tijd een kleine détailhandel in wol, sajet, garen en band aan de Nieuwendijk 132, genaamd „de Bijenkorf".

Toen na de liquidatie van de grossierderij alle aandacht gevestigd



Afb. 3. Het Salon des Variétés te Amsterdam, ongeveer 1850.
Prentenkabinet Rijksmuseum Amsterdam.



Afb. 4. De winkel van Sinkel aan de Nieuwendijk, tekening van E. van Erven Dorens, ongeveer 1860. Prentenkabinet Rijksmuseum Amsterdam.

werd op de détailonderneming en in 1889 de heer Arthur Isaac deelgenoot werd in de zaak, begon deze zich over verschillende panden aan de Nieuwendijk uit te breiden. In 1895 begon de verkoop van damesconfectie in het pand op no. 144; iets later verrees een ander pand met de eerste show-room („de glazen stolp") en in 1900 was het zo ver, dat aan samenkoepeling van alle panden onder één dak gedacht werd. [35])

De zaak van Vroom en Dreesmann, meer warenhuis dan kledingzaak, ofschoon er niet alle artikelen verkocht worden, die men gewoonlijk in een warenhuis vindt ontstond op geheel andere wijze dan de tot dusver beschreven zaken. Dreesmann's zaak kwam in Amsterdam op uit een heel klein winkeltje in de Jordaan en bereikte via de Tuinstraat en de Rozendwarsstraat in 1880 de Rozenstraat 145; de familie Vroom, die reeds langer in Amsterdam in de manufacturen handel dreef, had zaken aan de Haarlemmerstraat en op de Wittenburgergracht. Omstreeks 1890 kwam er een fusie tot stand tussen de zaak van Dreesmann met een van de zaken van Vroom, en ontstond de firma Vroom en Dreesmann. Daarnaast bleef een aparte firma Vroom handel drijven in manufacturen. Vroom en Dreesmann, die eerst in hoofdzaak manufacturen en kleding in hun zaken verkochten, namen gaandeweg meubelen, tapijten en bedden als verkoopsobjecten op, en toen de zaak de percelen 205, 207 en 209 aan de Kalverstraat bij de St. Jorissteeg aangekocht en verbouwd had, was de overgang van manufacturenzaak naar warenhuis voltrokken. [33])

De vestigingen, waarvan er hier een aantal beschreven werd, hadden bij de afsluiting van de 19e eeuw hun voltooiïng wel gevonden. Zij hadden meegewerkt aan Amsterdam's groei van stille provincieplaats tot bedrijvig centrum, en zouden in de volgende halve eeuw alle lotgevallen weerspiegelen, waarin Nederland door de wereldgebeurtenissen werd meegesleept.

II. Van ambacht tot industrie. Herenkleding.

Tussen 1870 en 1890 vestigden zich in Nederland vele manufacturiers, die door hun vakkennis, degelijke scholing en financiële draagkracht revolutionnerend werkten op de kleermakerij, die in Nederland nog bijna uitsluitend als ambacht werd bedreven. Zij kwamen allen uit dezelfde hoek van Duitsland: het Westfaals-Hannoverse gebied, en droegen door hun komst in hoge mate bij tot de ontwikkeling van het herenconfectiebedrijf.

Dat men herenkleding op voorraad en in standaardmaten kon maken, was een gedachte, die sporadisch al in de achttiende eeuw opkwam. Maar dan moest de kleermaker, die zich aan een dergelijke onderneming waagde, ook een grote staf goed getraind personeel hebben.

Een affiche, in 1770 in Parijs gedrukt, vermeldde van „le Sieur Dartigalongue", dat hij een winkel had geopend, waar herencostuums in alle maten, in alle soorten en naar de laatste mode vervaardigd, verkocht zouden worden. Indien de in de winkel aanwezige goederen niet naar de smaak van de klanten waren, die zich onmiddellijk van kleren wilden voorzien, dan was hij in staat bijna direct aan hun wensen te voldoen door het grote aantal arbeiders, dat hij in dienst hield. Hij vervaardigde alle livreien tegen de laagste prijs, nam orders aan binnen en buiten de stad en uit het buitenland, maar zij, die hem schreven, verzocht hij beleefd, hun brieven te frankeren, aldus besloot de affiche. [36])

In Amsterdam adverteerde J. J. Biet in 1775 in de Amsterdamse Courant, dat hij „allerhande zoorten van klederen na de nieuwste mode maakt: fluweele, satijne en zijde broeken en overrokken, zo naar maat als gemaakt te bekomen", en een andere zaak (Goll, aan de Nieuwmarkt) nam aan, „de Heren bij het jaer te kleden", en hij stelde voor de gedragen kleren terug te kopen. [37])

Omstreeks 1800 kende Hamburg ook een winkel, Korn & Hosstrup die kleren „von der Stange" verkocht, en in 1826 kon men in Parijs in het magazijn „La belle Jardinière" werkmanskleding kopen, die en-gros vervaardigd was, maar al deze voorbeelden

zijn uitzonderingen. De regel was dat een „tailleur" het hem gebrachte stuk stof tot een costuum verwerkte voor de bemiddelde man, en dat de minder bevoorrechte een gedragen costuum zag te krijgen.
De vraag naar gedragen costuums werd onevenredig groot na de Franse revolutie, toen de gecompliceerde kleding van het „ancien régime" had afgedaan. De herenmode werd daarna door Londen voorgeschreven, waar Beau Brummel, de beroemde dandy, zelf een costuum van donker laken droeg, uitsluitend opvallend door een uitstekende coupe; daarbij een donkere hoed, een lichtgekleurd vest en hagelwit linnengoed. Die dracht vond algemeen navolging op het Continent, vooral daar de Engelse textielfabrikanten, die herenstoffen in prima kwaliteit wisten te maken, geheel Europa als afzetgebied veroverden. De donkere kleuren als bruin, groen of wijnrood, die nog een poos geduld werden voor de herenrok moesten het veld ruimen voor het plechtige zwart, de witte jabot voor de „vadermoordenaars", de lichte pantalon werd slechts bij bijzondere gelegenheden gedragen.
Heel veel variatie zou voortaan niet meer worden toegestaan, hoogstens gaf de hoed, die als bolhoed, hoge zijden of slappe hoed het costuum voltooide een beetje karakter aan de overigens vrij saaie herenkleding, die na de revolutie van 1848 in alle standen mode werd.
De burger, de werkman en de boer op Zondag waren nu door hun costuum niet meer zo gemakkelijk van de „grand seigneur" te onderscheiden; de snit en de kwaliteit van de stof gingen een belangrijke rol spelen, en daardoor is het te verklaren, dat zo heel lang nog aan een gedragen costuum de voorkeur werd gegeven boven een goedkoop confectiepak.
De Engelse „Old Cloth Trade" en de Weense „Trödelmarkt" konden aan de vraag uit Spanje, Polen en de Balkanlanden naar gedragen kleren niet meer voldoen; en zo probeerden eerst Duitse, daarna Engelse confectionnairs een op voorraad geknipt standaardmodel tussen de gedragen pakken in te smokkelen. Pas tegen 1850 nam een kleermaker in Duitsland de fabricage in het groot ter hand, door kleermakers in de stille tijd op voorraad en naar standaardmaten te laten fabriceren, en als er niet genoeg kleermakers

waren dan bracht hij de gesneden stukken goed in grote hoeveelheden naar het platteland, waar boeren, die draad en naald konden hanteren, er in de stille tijd costuums van maakten. Persijzers en strijkplanken completeerden dit gereedschap tot het moment, waarop de patroon er de naaimachine op afbetaling bij ging leveren. [38])

Het was het begin van de Duitse herenconfectie-industrie; ongeveer gelijktijdig kwam in Engeland de confectie-industrie in Londen, Leeds en Manchester op, in Amerika begint men iets later. Voor Nederland lag dat tijdstip kort na 1870. In 1850 op kleine schaal begonnen, ontwaakte de ondernemingsgeest op dit gebied in 1870. De binnenlandse verkeersmogelijkheden waren groeiende en er kwam geregeld contact met het buitenland. De centra, waar de textielnijverheid gevestigd was, Brabant en Twente, bevonden zich in opkomst; reeds vond men er in vergelijking met de jaren 1850 en 1860 een grote verscheidenheid in de stoffenfabricage. [39])

Tezelfdertijd gingen de Groningse grossiers en importeurs van herenkleding de fabricage zelf ter hand nemen; in het begin was hun product verre van fraai, maar de Duitse import beantwoordde evenmin aan de smaak van de verbruiker. Gaandeweg verbeterden de fabrikanten de coupe van hun artikel, en kwam het prijsniveau, dat aanvankelijk te hoog was, zo te liggen dat de afzet verzekerd was.

Vanaf dat moment vond het Groningse product een goede afzet in de provincie en bij welgestelde boeren, en bij grossiers in de steden Amsterdam en Rotterdam.

In Amsterdam was het niet de grossier, die het confectionneren ter hand ging nemen, daar waren het de kleermaker en de handelaar in tweedehands kleren. Beiden gingen voor een deel van hun clientèle naar standaardmaten en op standaardprijzen werken. In het begin beperkte zich die fabricage tot broeken en vesten, terwijl het colbertje nog naar maat gemaakt werd. Maar gaandeweg, toen de kinderziekten in de nieuwe branche overwonnen waren, en goed geschoolde coupeurs op de ateliers te werk werden gesteld, ging men over tot het fabriceren van gehele costuums en burgerde het artikel bij het publiek in.

De confectie-industrie in Twente is van latere datum; in 1889 ver-

meldt het verslag van de Kamer van Koophandel van Oldenzaal voor het eerst een confectiefabriek.
Naast Groningen en Amsterdam werd Rotterdam het derde centrum voor deze nijverheid, die niet slechts de binnenlandse markt veroverde, maar ook ging exporteren. Heel wat costuums verlieten de Nederlandse werkplaatsen via Hamburg en Bremen veelal, om in Griekenland, Tunis en zelfs China een bestemming te vinden. [40])
Doordat deze jonge nijverheid in hoofdzaak in de steden gevestigd was, en daar niet voldoende werkkrachten te vinden waren, deed de vraag naar arbeidskrachten die beweging van het platteland naar de grote stad ontstaan, die zo kenmerkend is voor geheel Europa in de tweede helft van de negentiende eeuw.
Het waren echter niet alleen ongeoefende werkkrachten, die op de nieuwe confectie-ateliers werk vonden; ook kleermakers verlieten het maatvak, dat zij altijd met een zekere vaktrots boven de confectie hadden gesteld, om voor ateliers van confectiefabrieken te gaan werken. Daar was immers minder sprake van seizoenarbeid en daardoor minder werkloosheid, en men had er geen eigen kapitaal voor nodig.
Nog een ander voordeel bood het werken voor de confectie: veel van het werk kon thuis geschieden, waardoor de arbeider meester over zijn eigen tijd bleef en de vrouw en veelal ook de kinderen mee konden werken. De grote misstanden, die hierdoor ontstonden, de lange arbeidstijden, de oncontroleerbare vrouwen- en kinderarbeid, de onhygiënische werkplaatsen en woningtoestanden, dit alles kwam pas langzamerhand aan het licht, en lokte ten slotte beschermende maatregelen van de wetgever uit.
De arbeiders op de confectie-fabrieken stonden wat scholing betreft ten achter bij de maatwerkers. Zij leerden als „jongmaatje" meestal slechts een enkel onderdeel van het vak, gingen dan snel verdienen, en konden bij het stukloonsysteem door steeds grotere snelheid hun verdiensten verhogen zonder dat hun vakbekwaamheid steeg. Ondanks alle industrialisatie bleef de kleermaker natuurlijk bestaan, evenals de „marchand-tailleur". Die twee beroepen zetten het oude ambacht voort. [41]) Maar de winkelier, die tevens opdrachtgever werd op eigen atelier, en die het werk ging „uitgeven",

is de moderne ondernemer, in wiens bedrijf zich de arbeidssplitsing en arbeidsvereniging voltrekt, die basis is voor het moderne gemechaniseerde arbeidsproces.
Hij was de man, die van het hele bedrijf zo goed op de hoogte was, dat hij de grote lijnen kon aangeven; uitwerken van détails moest hij aan employé's kunnen overlaten, die op hun beurt aan de arbeiders instructies moesten geven. Hoofdzaak werd voor de ondernemer het kennen van de nieuwe productiemethodes, van de beste inkoopmogelijkheden, van de hoeveelheden, die zijn klantenkring kon opnemen en van de wijze, waarop hij zijn waren moest aanbieden.
Omstreeks 1880 had Amsterdam al een paar van deze moderne winkels op het gebied van herenconfectie, navolgers van een zekere Hugo Werner, die in 1850 was begonnen. Het waren Fischer aan de Nieuwendijk, Cahen die een paar zaken in de Kalverstraat bezat (de „Pheniks" en „Au Quatre Saisons"). en het magazijn „Nederland" aan de Dam van de firma Kattenburg. Daarnaast waren er wat kleinere zaken op herenmode- en lingeriegebied, zoals „John Bull" en „Old England", en de firma Schakel, die al in 1856 was begonnen. [42])

De firma Kattenburg, die zich met Cahen als een der eersten in Nederland op de herenconfectie toelegde, was opgericht door afstammelingen van een familie, die ongeveer 1750 uit de Elzas naar Nederland kwam en zich in Amsterdam vestigde. Zij oefenden het beroep uit van handelaars in tweedehands kleren.
Omstreeks 1850 zetten twee broers een kleermakerij op in Haarlem; zij begonnen op kleine schaal met de fabricage van confectie. De tegenzin tegen dit moderne goedkope product was echter bij het kopend publiek zo groot, dat in het begin een confectiepak als „gedragen" verkocht werd.
Ondanks deze aversie groeide de vraag naar het nieuwe product. De Nederlandse textielindustrie in Tilburg was niet in staat aan de vraag naar de grondstoffen voor de opkomende confectie-industrie te voldoen. Twee broers Kattenburg reisden daarom naar Yorkshire, om persoonlijk contact met de Engelse stoffen-industrie op te nemen. Daar de Engelse industriëlen slechts aan

grossiers wensten te verkopen, gingen de Kattenburgs in Nederland optreden als grossiers in Engelse stoffen.
Tegelijkertijd ontwikkelde de kleermakerij zich tot een winkelbedrijf. In Amsterdam begon men op de Zeedijk, waar de clientèle voor een groot deel uit zeelieden bestond.
In 1882 werd de zaak verplaatst naar de Nieuwmarkt, waar ook de diamantbewerkers, die flink verdienden en ook gemakkelijk geld uitgaven, tot de klanten gingen behoren. In 1886 opende Kattenburg het magazijn „Insulinde" aan de Kalverstraat, later het magazijn „Nederland" op de Dam. Onder die naam stichtte Kattenburg tal van filialen over het gehele land, die een combinatie waren van confectie- en maatzaken.
Uit deze winkelzaken is door stijgende behoefte aan confectiekleding een industrie van grote omvang gegroeid, die ook in het vervaardigen van uniformen een reputatie kreeg. Een zeer energiek lid van de familie Kattenburg legde tegen 1900 de grondslag voor de Hollandia regenkleding industrie door het vestigen van het Kinderregenkledingbedrijf in de Warmoesstraat te Amsterdam, waarvoor hij Engelse vaklieden naar Nederland haalde. Aanvankelijk met kleine ateliers en veel thuiswerkers begonnen, heeft dit bedrijf zich vooral in de twintigste eeuw tot een zeer moderne industrie ontwikkeld. [43])

Kattenburg en Cahen bezaten bijna een monopolie-positie in de stad; daar kwam een einde aan door de komst van Peek & Cloppenburg, Hollenkamp, Savelkoul en nog een aantal andere kleinere bedrijven.
Hun komst werd in het begin als een geduchte mededinging ondervonden. Maar hun invloed op heel de herenconfectie was belangrijk; de leiders van al deze bedrijven hadden een goede leerschool doorgemaakt, zij brachten bijna zonder uitzondering buitenlandse coupeurs mee, die de coupe van de confectie aanmerkelijk verbeterden.
Peek & Cloppenburg's eerste zaak werd in Rotterdam gevestigd, in 1869. In Amsterdam openden zij een filiaal aan de Nieuwendijk op niet al te grote schaal; deze zaak werd enkele malen verbouwd en uitgebreid. Het grote pand van Peek & Cloppenburg aan de

Dam betrok de firma gedurende de eerste wereldoorlog.
Peek & Cloppenburg was van de aanvang af een gecombineerd maat- en confectiebedrijf. Speciaal in Rotterdam leverden tal van „sweaters" hun producten aan de firma.
Ook hier was tot ongeveer 1900 het personeel intern, zoals dat in die zaken meestal gebruikelijk was. [44])

In de zaak van Hollenkamp was het personeel niet intern. Dat bedrijf had trouwens een enigszins andere allure, want hoewel de oprichter, Henri Hollenkamp, evenals Peek & Cloppenburg een Duitser was en ook uit het bekende Westfaals-Hannoverse hoekje kwam, had hij een belangrijk gedeelte van zijn opleiding in België genoten zodat hij met een meer luchtige voyante smaak in contact was gekomen. Toen hij zijn zaak begon aan de Vijzelstraat in 1887, ging hij al gauw naast de stemmige zwarte en donkerblauwe costuums, die de mode van die dagen waren, broeken en petten van lichtgrijze, ietwat opzichtige geruite stof verkopen, Belgische herenconfectie. Toen de verkoop lukte, importeerde en fabriceerde Hollenkamp gaandeweg hele costuums van dit maaksel. „We geven Hollenkamp een jaar," schijnt de Amsterdamse herenconfectie in die dagen gezegd te hebben. Maar Hollenkamp viel in de smaak van de Amsterdammers, vooral van de diamantbewerkers, die hun gouden Kaapse tijd beleefden, en hij hield het langer uit! Hollenkamp was met Belgische étaleurs en pompiers hierheen gekomen, en hij had ook eigen coupeurs meegebracht; de zaak had dus een ander aanzien dan gebruikelijk was.
Zijn Belgische jaren waren beslissend geweest voor zijn toekomst. Na zijn eerste leerjaren doorgebracht te hebben bij Bahlmann in Tiel, voltooide hij zijn opleiding in Antwerpen bij Henri Esders. Later trouwde hij met de dochter van zijn patroon, en na hun huwelijk vestigde het jonge paar zich in Amsterdam. De zaak aldaar, onder eigen naam opgezet, werd zo begonnen als één der nederzettingen van het grote concern der gebroeders Esders, een important bedrijf op kledinggebied uit die dagen, dat in zijn ontstaan en ontplooiing typisch genoemd kan worden voor de tweede helft van de 19e eeuw.
De beide broers Esders waren uit Haren aan de Ems (in Westfalen,

niet ver van Mettingen gelegen) afkomstig, zij hadden confectiezaken in Brussel en Antwerpen opgericht en waren financieel hiertoe in staat gesteld door stoffenfabrikanten in Verviers. Deze beide zaken gingen uitstekend; de eigenaars werden onafhankelijk van hun geldschieters, en konden de zaken met eigen middelen gaan financieren. De dochters van de heren Esders trouwden met vaklieden, ook de zoons werden in het bedrijf opgenomen, en zodoende werd de mogelijkheid geschapen een groot-filiaalbedrijf op te zetten met eigen fabricage, eigen stoffen-engros etc.
Later werd de hoofdzetel van het bedrijf naar Hamburg verplaatst. Het bedrijf was toen reeds een groot concern geworden met zaken in Berlijn, Hamburg, Keulen, Dresden en Frankfurt, in Amsterdam en Utrecht, en in Antwerpen en Brussel. Op dat ogenblik werd er een grote vennootschap van het hele concern gemaakt, met ongeveer 12 firmanten. De Deutsche Bank verleende een crediet van RM. 2.000.000,— tegen een rente van 5%. Elk der firmanten was, zelfs drie jaar na het neerleggen van een leidende functie, nog persoonlijk aansprakelijk voor het nakomen der verplichtingen van de vennootschap.
Na het tot stand komen van deze firma breidde de onderneming zich nog steeds uit. Ook in Breslau, Wenen en zelfs in Petersburg werden zaken gesticht en voor de inkoop werd in Londen een kantoor opgericht. De ondernemingen werkten eendrachtig samen; twee maal per jaar kwamen de leiders van de winkelbedrijven bij elkaar ter bespreking van de inkoopproblemen; balansen van de afzonderlijke winkelzaken werden niet getoond. Dat was ook niet nodig, daar de financiering door de zaak in Hamburg geschiedde, die een bankiersfunctie ten opzichte van de andere zaken vervulde en bespeurd zou hebben, als er in één van de winkels iets niet naar wens verlopen zou zijn.
Doch er kwam splitsing in het concern; één broer nam het „Oostelijke", de andere broer het „Westelijke" gedeelte. Deze splitsing was het begin van het einde, de wereldoorlog deed de rest, en hiermee verdween deze typisch negentiende eeuwse onderneming.[45])
De geschiedenis van Hollenkamps vestiging via het Esdersconcern is kenmerkend voor de tijd van de „Gründerfieber" in Duitsland. Bij andere zaken kan die bemoeiïng afgeleid of veronder-

steld worden; bij Kattenburg en Peek werd vestiging en vergroting van het bedrijf tot ongeveer 1900 bereikt, doordat de eigenaars de winsten in de zaak lieten, om uitbreidingen met eigen middelen te kunnen financieren.
Uitbreiding, vergroting van de omzet was de grondgedachte van deze moderne bedrijven, en daar het Nederlandse publiek de confectie op herenkledinggebied volledig aanvaard had, was het confectionneren van andere kleding de volgende stap, die men zonder aarzelen zette.
Jongens- en kinderkleding, lingerie en regenkleding, werkmanskleding, al die artikelen, die tot 1885 thuis gemaakt werden of door kleermakers- of naaistershand ontstonden, werden allengs op ateliers vervaardigd. Ook de damesmantel, die in die jaren de door alle vrouwen gedragen shawls en omslagdoeken begon te verdringen, werd in grote hoeveelheden op ateliers geconfectionneerd, vooral in Berlijn.
Jongenskleding — men denke aan de matrozenpakjes uit die dagen! — kwam ook veel uit Engeland, evenals kousen, handschoenen en shawls. Maar het Duitse product, dat lager in prijs was, voerde een felle strijd om de markt in Nederland, een prijsstrijd, die het kopende publiek ten goede kwam.
Duitse exporteurs werkten graag met „Holland". Zij hadden dan geen last van het „remitteersysteem", dat in de kleinhandel gebruikelijk was, en waarbij de grossier niet eerder afbetaling kreeg, dan wanneer de winkelier een groot gedeelte van de goederen had verkocht. Bij de export werd op buitenlandse afnemers een wissel op 30 of 90 dagen afgegeven, die door bankiers natuurlijk gaarne in betaling werd aangenomen.
De Nederlandse winkelier kocht in die jaren bijna uitsluitend franco vracht en inkomende rechten. Expediteurs namen dan tegen een vast percentage op zich, de goederen van het magazijn tot aan de geadresseerde te leveren, en hoewel de invoerrechten alleen al 5% bedroegen, was het heel gewoon wanneer een expediteur voor 3% de hele transportactie op zich nam. Een bewijs, dat men het in die tijd met de douane niet al te nauw nam!
De confectie, in Nederland onbeperkt binnengelaten, veroverde de markt; het publiek begon de niet al te dure kleding gaarne te

dragen; winkelzaken, die confectie te koop aanboden ontstonden in allerlei steden en dorpen.

Bij deze vestigingen was het Katholieke element, speciaal Duits-Katholiek, overheersend. Dit feit moet toegeschreven worden aan Bismarck's houding tegenover het Katholieke deel van de Duitse bevolking.
Te zeggen, dat de Katholieken in de tachtiger jaren in Duitsland vervolgd en verdreven werden, is een te sterke uitdrukking voor hetgeen plaats had. Maar Bismarck, die een sterk centraal gezag wenste, en de Katholieken wantrouwde, bond met hen een strijd aan, die als „Kulturkampf" bekend stond en die gedurende zijn regeringsperiode met wisselende felheid gevoerd werd. [46])
Ook andere bevolkingsgroepen leefden in oppositie tegen Pruisen en werden door Bismarck, „der Menschen zu Dingen werden liess" [47]) gedreven naar landen, waar in een liberale gedachtensfeer grotere persoonlijke vrijheid te vinden was. Onder hen bevonden zich bewoners van de gebieden, die na de veroveringsoorlogen aan het „Reich" gehecht waren: Polen, Sileziërs, Elzassers, en ook Rijnlanders, anders van aard dan de Pruisen, die zich ongelukkig voelden in Bismarcks politiestaat, en heimelijk separatistische gedachten koesterden.
De Duitse Joden, vooral die van de Elzas en het Rijnland, waren vaak francophiel, in hun harten leefde Napoleon, die hun emancipatie gebracht had, voort als een afgod. En toen „Hofprediger" von Stöcker openlijk zijn anti-semietisme uitte, dat latent bij vele Duitsers aanwezig was, verlieten ook uit die kring velen, vooral jonge mensen, het land.
De omstandigheden maakten een vestiging in een ander land voor al deze mensen niet moeilijk. De Duitse arbeider of employé was goed geschoold, ook cultureel was hij vaak beter ontwikkeld dan de gemiddelde bewoner van Nederland. En jongelui, die enigszins bemiddeld waren, konden met hun kapitaal het land verlaten. In Duitsland heerste immers kapitaal-overvloed, nadat de Franse oorlogsschatting van vijf milliard goudfrancs zo vlot was betaald. Daarmee waren gedurende de „Gründerfieber"-periode tal van bedrijven gefinancieerd. Gunstiger leek het, een groot deel voor

economische expansie te gebruiken, en vooral de textielindustrie zocht investeringsmogelijkheid in het buitenland.
Zo stroomden kapitaal en mensen uit Duitsland weg en hielpen Nederland aan industrie en een groep ondernemers, die Duitsland in de toekomst geduchte concurrentie zouden aandoen.

III. Van haute couture tot massaproduct.

Sinds de regering van Lodewijk XIV had Frankrijk onbetwist de leiding bezeten op het gebied van de mode; in de bouwstijlen, de binnenarchitectuur, de kleding, ja zelfs in de manieren had heel Europa Parijs gevolgd.
Toen in de dagen, volgende op de bestorming van de Bastille, vele toonaangevende mensen Frankrijk verlieten, en de „mode" haar tenten in Londen opsloeg, scheen voor Engeland het ogenblik genaderd, om zich voorgoed van het mode-initiatief meester te maken. Inderdaad werd in Londen menige poging hiertoe ondernomen: de robe-empire werd daar ontworpen, bij gebrek aan fraaie Franse zijde in soepele mousseline; de cashmir-shawls, het percal, chintz en madapolam, al die stoffen, die Engeland uit zijn koloniën kon halen werden tot modestoffen gedecreteerd.
De Franse „upper-ten" kon wel uitwijken en hoofse levensstijl en manieren meenemen naar overzee, een goedgenaaid kledingstuk of een fraai stuk kant kwam niet uit de handen van de verwende vrouwen. Voor een Engelse mode-industrie ontbraken de traditie en de grondstoffen, en toen het weer rustig was in Parijs keerde de „mode" zo snel mogelijk terug, om onder Napoleon weer even oppermachtig te regeren als in de jaren vóór de Franse Revolutie.
De opkomende Engelse textiel-industrie in Lancashire liet zich echter de herenmode niet meer ontglippen; voor het modevoorschrift van Brummel, die op kwaliteit en coupe de nadruk legde, was niet slechts de „vraag" aanwezig, maar ook het apparaat in wording. De „burger" met zijn plechtig costuum werd aldus een manifestatie van Engelse smaak, op Engelse textielmogelijkheden gebaseerd, maar de vrouw nam, zodra het mogelijk was, alle materialen van vóór de revolutie weer voor haar uiterlijke tooi in bezit.
De Revoluties wekten echter bij de vrouw ruimere belangstelling dan voor het uiterlijk alleen; een enkele bezon zich reeds op haar sociale waarden, nam stelling tegenover de politieke gebeurtenissen

van haar tijd en propageerde gewaagde principes, die gedurende de eerste helft van de negentiende eeuw slechts bij een klein aantal mensen ingang vonden. Doch langzamerhand breidde de kring zich uit, kreeg de strijd van de vrouw om haar aandeel in het maatschappelijk leven vastere vormen, en na een tijdperk van felle strijd en taaie volharding kon zij haar recht op arbeid, op „goed werk" doen gelden. Omstreeks 1900 was het, met enige restricties, zo ver. Natuurlijk hadden door de eeuwen heen bijzondere vrouwen bijzondere functies mogen vervullen en hadden enkelen het bestaan, naar eigen opvatting te leven. Ook was er door intelligente vrouwen veel goed werk geleverd, en had men daar niet eens veel bezwaar tegen gehad. Men denke b.v. aan de 17e eeuwse vrouwen, die in hun weduwenstaat aan het hoofd van belangrijke bedrijven stonden. Zo werkte Joost v. d. Vondel in de zijde- en kousenwinkel van zijn zuster Clementia v. d. Vondel in de Warmoesstraat, door haar als weduwe opgezet en tot bloei gebracht, en stonden de uitgeversbedrijven Elsevier te Leiden en Amsterdam een tijd lang onder de goede leiding van vrouwen, die na de dood van hun man de zaken met vaste hand verder bestuurden. Men behoeft er trouwens de vrouwenportretten van Hals en Rembrandt maar op te bekijken: daar is menige kloeke zakenvrouw in te herkennen. [48])

Ook de negentiende eeuw had dergelijke vrouwen voortgebracht. Zakenvrouwen en grote artisten, die hun eigen bestaan leefden, Madame de Staël, George Sand, Rosa Bonheur, en die door mannen als volkomen gelijkwaardig beschouwd werden. Op het terrein van sociale arbeid wist ook een aantal vrouwen alle tegenstand te overwinnen hun door stands- en sexevooroordeel in de weg gelegd, en aldus gingen gevangenissen en ziekenhuizen open voor vrouwen, die in hulp aan de naaste een roeping vonden.

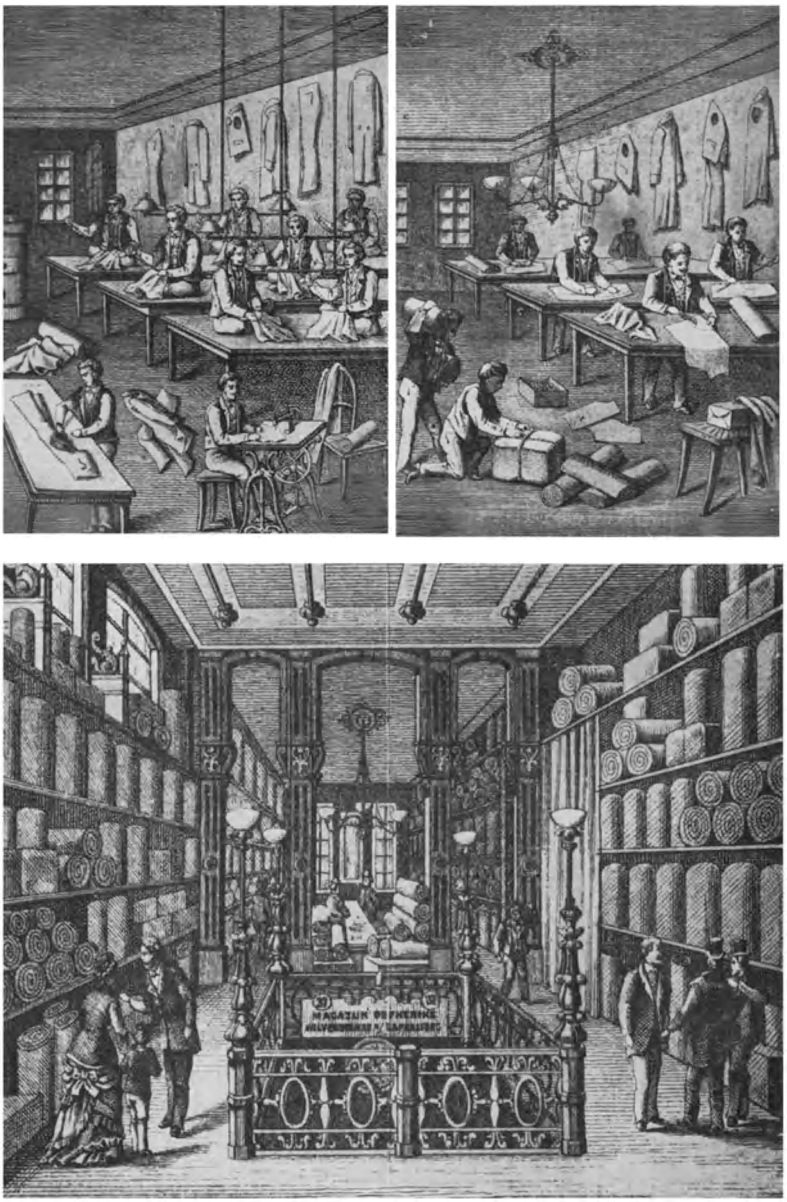
Deze vrouwen vormden echter een uitzondering; de overgrote meerderheid, getrouwd of ongetrouwd, vond bezigheid in keuken, kelder en kinderkamer, deed filantropisch werk, maakte visites, ging uit en hield zich voorts onledig met duizend en één bezigheden, die een onwelwillende beschouwer met de naam van beuzelarij betitelde, en waaronder de zorg voor het uiterlijk een gewichtige plaats innam.

Die zorg voor het uiterlijk, voor de kleding is voor de vrouw alleszins belangrijk. Elke vrouw heeft een eigen stijl, die zéér nauwkeurig haar wezen verraadt. Zelfs binnen het kader van de mode van haar tijd zijn nog vele variaties mogelijk, die een persoonlijk accent leggen.
In de jaren van overgang, in de halve eeuw, waarin de vrouw haar plaats in de maatschappij zocht, zien we in de klerenmode en in de vrouwenstijl ook een zoeken, een vermengen van twee levenshoudingen, de masculine, die voor het eerst in Engeland voorkwam, en tot uitwassen leidde als het dragen van herenjasjes en pantalons op straat, en de vrouwelijke, die zich zo duidelijk demonstreerde in crinolines, basques en queue de Paris.
Het masculine element, eerst sterk overdreven, vond zijn vorm ten slotte in het mantelcostuum, tegen 1890 in volmaakte snit door de „Ladies Tailors" van Savile Row ontworpen, met de blouses, dassen, leren handschoenen, de matelot-hoed en de schoen met lage hak.
Al het vrouwelijke kwam uit het land, waar volgens eeuwenoude traditie de invloed van de vrouw op het maatschappelijke leven en politiek bestel van haar tijd zich indirect had doen gelden via haar charmes en haar macht als vrouw.

Ten tijde van het tweede Keizerrijk ging er weer een enorme suggestie van Parijs uit: de wereldtentoonstellingen trokken mensen uit alle landen, het Franse initiatief op het gebied van de stedenbouw vond navolging en de „mode" zetelde weer steviger dan ooit te voren in de „ville lumière".
In de Rue de la Paix troonde de „Haute couture" met zijn ontwerpers, die twee- of viermaal per jaar de grote lijn vaststelden en die decreteerden, welke stoffen, welke kleuren en welke ornamenten ter versiering mode zouden zijn. Worth adviseerde Keizerin Eugénie; uit zijn school kwamen de grote mannen van de haute couture voort: Drécoll, Poiret, Redfern en Patou, om maar enkelen te noemen van hen, die de Franse industrie aan suggesties, duizenden mannen en vrouwen aan werk en de Franse export aan millioenen francs wisten te helpen. Naast die allergrootsten, die elk een aantal premières, mannequins, tailleurs en couturières

er op na hielden, verrezen er tal van kleinere couturehuizen, elk ook weer met een eigen duidelijke stijl, soms slechts één onderdeel van de damesgarderobe vervaardigend.
De modellen werden in de salons door mannequins getoond, iets nieuws in die dagen; door het hof, de haute finance, de grote actrices en op de wedrennen werden zij aan de gehele belangstellende wereld getoond en met wisselend succes ontvangen.
Werd een mode-ontwerp geaccepteerd, zoals in Eugénie's tijd de crinoline, die een grote métrage van het kostbaarste materiaal vroeg, dan konden de industriëlen zich in de handen wrijven: hun fabrieken hadden dan voorlopig opdrachten genoeg.
Zo lanceerde Worth kant, Poiret in latere tijden soepele zijde; hij durfde ook felle kleuren voorschrijven op een tijdstip, dat de avondjapon slechts in zachtblauw of roze gedragen werd. Drécoll, die kant ook voor blouses en voor négligé's gebruikte, had alleen voor het vervaardigen daarvan al driehonderd naaisters aan het werk. [49])
De Rue de la Paix was de show-room van de Franse industrie; de ontwerpers, artistiek en prachtlievend, waren onmisbaar, de industrie hield hen op de been, als ze in het moeras zaten door speelschulden of andere extravagances. „Deze handen," zei Poiret eens, „hebben tienduizenden francs verdiend, maar honderdduizenden uitgegeven," en hij, die eens een fortuin bezat, en veel kunstenaars voorthielp, was op zijn oude dag blij als men hem vijftig francs leende of een diner aanbood.
De modejournalen verspreidden de mode-voorschriften over Europa, inkopers uit alle landen vertoefden geregeld in Parijs om modellen te zien en te kopen, stoffen te bestellen en op de hoogte te komen van al die duizenden accessoires, die het toilet aanvulden. Hoeden, schoenen, handschoenen, tasjes, alles wisselt met de japonnen, en wanneer het ene jaar de borduursters en kantwerksters handen te kort komen, weten ze het volgende jaar soms niet, hoe zij hun brood zullen verdienen, omdat dan passement of pailletten „dernier-cri" geworden zijn.
In Nederland volgde de vrouw de Parijse methode, aangepast aan het eigen volkskarakter, maar van hier uit gingen toch steeds vele couturières naar Parijs om op de hoogte te komen van wat daar

Afb. 5. De Dam. Détail van een aquarel van B. T. ten Hove uit 1846. Gemeente-archief Amsterdam.



Afb. 6. Magazijn en werkplaats van „De Pheniks", Kalverstraat, Amsterdam. Oudheidkundig Genootschap.

gebeurde, en hun clientèle tevreden te kunnen stellen. De Nederlandse couturière bracht wat modellen mee, ook fichu's, kant, voor zo ver zij die niet bij de Nederlandse fourniturenhuizen kon bestellen. Stoffen kocht zij niet in Frankrijk, doch bij reizigers of agenten, die met hun aanbiedingen geregeld bij haar kwamen. Bij de couturières was het ook gebruik geworden, niet alleen van een stuk stof, dat de klant meebracht, een japon of mantel te maken, maar ook een stoffenvoorraad er op na te houden en vele fournituren: zij werd „marchande".
De kleermaker, die marchand-tailleur geworden was, had kunnen volstaan met een kleine collectie stoffen en een ruime stalencollectie; voor de naaisters echter bracht de nieuwe toestand vele gevaren mee. Zij was niet altijd standvastig bij het geven van haar orders aan agenten; haar voorraad verloor enorm snel aan waarde, daar stoffen en versieringen met de modellen veranderden, en zo had zij dikwijls een groot maar betrekkelijk waardeloos magazijn. Zij zelf moest aan haar klanten lang crediet geven, en kon ook bij de grossiers op crediet kopen, vooral als de reiziger op vriendschappelijke voet met haar stond.
Maar administratief was zij meestal niet bijzonder goed op de hoogte, en zo geraakte zij vaak in grote moeilijkheden, ondanks prima vakbekwaamheid. Een moeilijk inbaar debiteurenboek, schulden bij leveranciers, en een magazijn, dat bij liquidatie soms maar een kwart waard was van hetgeen de eigenares berekend had, ziedaar een aantal factoren, die het einde van menige zaak in haute couture veroorzaakten.
Doch dat uitzonderingen de regel bevestigen, gaat ook in dit geval op; naast de mislukkingen op het gebied van de goede maatzaken konden vele bedrijven het met vakkennis en commercieel inzicht tot grote bloei brengen. [50])
Meestal waren deze zaken in gesloten huizen gevestigd; het grote publiek zag in die jaren dus niet, wat haute couture was. Anders werd dat, toen Hirsch et Cie. in 1883 een zaak in Amsterdam opende in een pand aan het Leidse plein. De eigenaren, Berg en Kahn, waren bij Hirsch in Brussel opgeleid, en zij hadden door contact met Parijs een typisch Franse smaak ontwikkeld. Het établissement-Hirsch te Brussel was een filiaal van het Duitse

Hirsch-concern, dat zaken bezat in Keulen, Hamburg en Dresden, en dat in al die zaken in hoofdzaak naar maat vervaardigde, doch Franse stoffen, en Franse mode-artikelen zoals pélérines, peignoirs, jupons etc. te koop had. Alle advertenties waren in het Frans gesteld. Alleen eerste klas fabrikaten werden te koop aangeboden, en dit modehuis van de allereerste orde was voor Nederland in die dagen een novum.
Aanvankelijk scheen het een waagstuk, in Amsterdam ver van het centrum op het Leidse plein te beginnen, maar al spoedig bleek, dat hier niet een wandelend publiek kwam kijken en kopen, doch dat Hirsch het damespubliek trok, dat vóór zijn vestiging veelal voor het bestellen van zijn garderobe naar Brussel of Parijs gegaan was. Vrouwen uit hof- en regeringskringen, uit de haute finance en de rijke bourgeoisie vormden aanvankelijk de clientèle, samen met grote actrices, die voor bepaalde rollen costuums lieten creëren. Maar bij het stijgen van het algemeen levenspeil, dat zo omstreeks 1900 duidelijk kon worden waargenomen, breidde zich ook de kring uit, die de fraaie toiletten kon bekostigen.
Bij het inrichten van de zaak vormden de parterre en de eerste étage aan het Leidse plein de verkoopruimten. Daarboven bevonden zich de ateliers en de woonruimten van de eigenaars en het interne personeel, veertig in aantal ongeveer. Velen van die jonge mensen kwamen uit België en Duitsland, daar in Nederland het personeel, dat voldoende scholing bezat voor een dergelijk établissement niet te vinden was, noch voor de verkoop, noch voor de ateliers.
Het internaat, dat tot 1900 bleef bestaan, leek veel op een kostschool: de jongelui zaten samen met de eigenaars en familie aan tafel, en daar het externe personeel toch ook nog één maaltijd in de zaak gebruikte, zwaaide de vrouw des huizes de scepter over een table d'hôte met twee services voor vijftig personen; zij had de leiding over een klein hotel! Zij was vriendin en raadgeefster voor vele jongelui; tot haar kwam men met de hartsgeheimen, teleurstellingen en hoop, en menige verloving werd in het pensionnaat met co-educatie aan het Leidse plein gevierd.
Het gold als een voorrecht bij Hirsch te zijn opgeleid; een ware Hirsch-traditie werd over Nederland tot in Indonesië verspreid

door de mensen, die bij hen geschoold, later eigen haute-couture zaken in het land zouden oprichten.
Deze haute-couture voedde het Nederlandse publiek op, gaf het begrip voor stijl en mode, voor kwaliteit en afwerking en verhoogde het kledingpeil niet onbelangrijk.
De nauwe relaties van Hirsch met het mode-huis Drécoll in Parijs, dat in 1895 in het bezit van Hirsch in Amsterdam overging, had tot zeer nauw contact met de Rue de la Paix geleid, en door samenwerking van de heer Berg met Drécoll was menig ontwerp speciaal voor Nederland ontstaan. [51])
Tegen het einde van de 19e eeuw was het niet meer uitsluitend de „upper-ten" die zich goed kleedde. Een grote middenstand van werkende vrouwen was in alle landen ontstaan, en vroeg om een passende kleding voor haar nieuwe positie in de maatschappij: rok en blouse, en de eenvoudige japon, die goedzittend en practisch moest zijn. Parijs ging toen ontwerpen wat door Poiret spottend de schotel „gebakken aardappelen" genoemd werd, die naast de „patrijzen en fazanten" een plaats op het menu vroeg! Die eenvoudige kost verscheen, de Duitse confectie-industrie nam het gerecht mee naar Berlijn en zou het als massaproduct op de markt gooien. Maar naar de truffels en kalkoenen was in Parijs ook nog heel wat vraag. Legio is het aantal congressen, ontvangsten en tentoonstellingen; de Londense „season" brengt heel wat „Victorians" naar Parijs, de Europese hoven hadden hun glans nog niet verloren. Grote actrices als Sarah Bernhardt en Réjane leefden evenals de schilders van die dagen in nauw contact met de Rue de la Paix, en lanceerden creaties van de modekunstenaars.
De zwarte handschoenen, die Yvette Guilbert bij haar fel geel of fel groene japon droeg, werden mode en verdrongen een tijd lang de witte handschoenen, die bij de avondjapon behoorden. [52])
Het is een wisselwerking in de kunstwereld; de mode-ontwerpers verzinnen de passende toiletten voor de creaties van de artisten, en de artisten inspireren de modekunstenaars tot nieuwe lijn en kleur. Als Isadora Duncan Parijs met Griekse dansen in verrukking brengt, Loïe Fuller nieuwe kleureffecten op het toneel introduceert, of het Russische ballet verschijnt, ziet men van dit alles de neerslag in het mode-ontwerp.

Dat elke ontwerper zijn bepaalde stijl heeft, is begrijpelijk, dat de één in gedekte tinten, de ander in felle kleuren „denkt", eveneens, ook, dat een mode-artist met zijn modellen het ene seizoen vrij wat meer succes heeft dan het andere, en dat een ontwerper soms zijn hele collectie terug moet nemen omdat de inkopers er geen bestelling op doen.
Het wemelt in Parijs om de Rue de la Paix van inkopers uit alle landen; de Parijse haute couture reist zelf niet met de collectie. Hij houdt zich „duur", hij kent alleen Frans, en zijn wereld is beperkt tot Parijs, Cannes en Trouville. Onder de commissionnairs, die de verbinding vormen tussen in- en verkopers treft men vele vreemde namen aan, ook Hollandse, die zoetjes aan door accentverschuiving een Franse klank krijgen.
Maar als de concurrentie in de haute couture toeneemt, moet ook Parijs water in zijn wijn doen. Dan trekken de Franse mode-ontwerpers er met de hele collectie en alle mannequins op uit. Poiret's reis langs de hoven van Europa met zijn vlotte, chique Parisiennes, gekleed in dood-eenvoudige donkerblauwe sportieve mantelpakjes met een beige reismantel daarover heen werd een groot avontuur, en bleek uit commercieel oogpunt zeer de moeite waard.
Toch ontvangt een ontwerper zijn kopers liefst in zijn eigen atelier, waar zijn persoonlijke sfeer hangt. Hebben de inkopers de modellen van de „pièces de résistance" uitgezocht, dan komen anderen om de handschoenen, schoenen, hoeden en shawls uit te kiezen, die de garderobe compleet moeten maken, en die uit duizend en één „petit-riens" bestaan, tot poeder en parfum toe! Parfumeurs gingen zich associëren met de ontwerpers. Dat Poiret de hand; hem eens door Coty toegestoken, niet aannam, zag hij zelf later, toen Coty's fabriek bloeide en hijzelf al „en décadence" was, als een onvergeeflijke fout. Worth's zonen waren ook op dit gebied de eersten; in de donkerblauwe flacons, producten van de Franse glasindustrie, zouden zij met hun nieuwe parfums de klassieken „violettes de Parme" en de „lelietjes van dalen" gaan overschaduwen.
Tussen alle lijnen, kleuren en parfums, die Parijs opriepen, mengde zich een andere geur: het „lavender blue", dat van Engeland uit naar hier kwam en tesamen met speciale kleuren, stoffen en aarde-

werk als „Liberty Agency" gastvrijheid vond bij de oude stoffenzaak van Metz en Co. in de Kalverstraat. [53])
In Engeland was Liberty als een reactie op de Franse mode en de toenemende massaproductie in kleding en woninginrichting ontstaan. De richting, door William Morris en John Ruskin gepropageerd, verhief het kunstambacht en schreef vrouwenkleding voor volgens hun schoonheidsidealen, die door de schilders Rossetti en Burne-Jones in beeld gebracht werden. De japonnen, die dit ideaal nabij kwamen, waren lange, soepele gewaden, robes-princesses, met simpel ornament langs hals en polsen.
In Nederland vond de Liberty-mode aanhang in kringen, die de reform-kleding van die dagen niet fraai vonden, maar die toch tegenzin voelden tegen de Parijse modevoorschriften. Vooral bij de nieuwlichters, die als eersten „buiten" gingen wonen, in Laren, Blaricum, en Heemstede, vond deze mode aanhang. Later zouden die normen en opvattingen verder doordringen en een element gaan vormen in het kunstambacht, dat ook in Nederland weer in ere kwam.

De haute couture bediende het zeer koopkrachtige publiek. De vrouwen met een minder ruime beurs vervaardigden nog altijd veel kleren zelf, doch maakten in toenemende mate gebruik van de naaister. Hun aantal steeg na 1880 niet onbelangrijk. Voorts konden zij terecht in de oude bekende winkels, die de producten van de Duitse textiel- en kledingindustrie te koop aanboden.
Na 1880 drong het Duitse Jaeger-ondergoed, Duits schoenwerk, Tiroler handschoenen, „Castor-Hütte" in Amsterdam door in „Niederlagen", die vaak met Duitse advertenties in de kranten aangekondigd werden, en die een plaats kregen tussen de oude winkeltjes en winkels, die opgeheven en reeds lang vergeten zijn. [54])
Wie kent nog de naam van Heijman op de Dam, wie herinnert zich nog Sigtenhorst op het Koningsplein, die het mooie winkeltje van Coster, „de Persiaan" betrok en het tot een negentiende eeuwse pui verbouwde?
De Kalverstraat werd in die jaren tot winkelstraat. De Bonneterie begon er ongeveer 1890 in gebreide en geweven artikelen in het oude „kistemakerspand", Gerzon in 1893 op de hoek van de St.

Luciënsteeg, de eerste grote zaken tussen de clubs en koffiehuizen, waaraan de Kalverstraat zo rijk was. Ook speciale mantelzaken deden hun intrede op de Nieuwendijk, Kalverstraat en Leidse straat. Vele namen uit die dagen bestaan niet meer; enkele firma's, met kleine winkels begonnen, legden de basis voor de dames-confectie-industrie, een tegenspeler dus van de herenconfectie.

Er was voor bekwame jongelui gelegenheid genoeg om zaken te vestigen: herhaaldelijk had men Eduard Gerzon, die de Nederlandse markt in de jaren, dat hij als reiziger naar Holland kwam, goed had leren kennen, voorstellen gedaan, om van Duitsland uit een grossierderij op Nederland te beginnen. Die voorstellen had hij afgeslagen. Zeer bewust had hij aan een leven in Nederland de voorkeur gegeven, ofschoon het Duitse leven hem op geestelijk gebied veel geboden had, en er economisch grote mogelijkheden voor hem bestonden.

In stijgende mate was zijn ergernis gewekt door de geest van imperialisme, die meer en meer tot uiting kwam, door de parvenu-achtige houding der arrivé's en de officieuse indeling in „burgers van de eerste en tweede rang", die heel het maatschappelijk leven doortrok.

Doordat hij kiezen moest waar hij een zaak zou beginnen, werd het Nederland, en besloot hij, zijn zaken met zijn broer Lion op touw te zetten. Was hij zelf uit de grossierderij van geweven en gebreide goederen, kousen en handschoenen voortgekomen, zijn broer had, eerst in Bunde in Oost-Friesland en daarna in Keulen een uitmuntende scholing in de stoffenbranche doorlopen en bezat daarbij een fijne smaak en een grote „feeling" op modegebied. Zij begonnen samen in 1889 een kleine zaak aan de Nieuwendijk 163 in een huurhuis, [55]) dat voor hen verbouwd werd. Eduard gaf het contact met het Keulse huis, dat hij in Nederland vertegenwoordigde, niet op en bleef als grossier in de stapelartikelen werkzaam. Het Keulse huis trad in de firma op als com-

manditair vennoot en had daarvoor het monopolie voor zekere goederenleverancies.
Deze opzet waarborgde een werken zonder drukkende financiële zorgen; het gaf ook gelegenheid van het begin af als grossier op te treden. Maar in de practijk bleek het vaste verband met één enkel grossiershuis voor belangrijke stapelgoederen als kousen, handschoenen, tricotages enz. een onoverkomelijk bezwaar. Het bracht immers een te grote eenzijdigheid in de waren, die te koop aangeboden werden, te meer daar het publiek een keur van andere waren in de étalages van andere firma's kon zien liggen, daar toen de étalages nog niet op smaakvolle wijze „iets uit de voorraad" te zien gaven, maar volgepropt waren met zo veel mogelijk artikelen, die de voorbijganger een indruk moesten geven van alles, wat er in het magazijn wel te vinden zou zijn. Zo werd na overleg dan ook dat deel van het contract met de commanditaire vennoot opgezegd.
De meeste zaken hadden toen twee kleine uitstalkasten, met spiegelruiten en de ingang in 't midden. Zo zagen ook de winkelzaken er uit, die de gebroeders Gerzon, Eduard en Lion, respectievelijk in 1889 en 1890 aan de Nieuwendijk en in de Damstraat geopend hadden, en waar zij met klein personeel hun zaken begonnen.
De Nieuwendijk en de Damstraat-huizen waren oude Amsterdamse winkelhuizen geweest; zij waren van binnen verbouwd en hadden van buiten het bekende „nieuwe schortje" aangekregen, waardoor een meer modern aspect verkregen werd. Van binnen waren de winkels „magazijn" in de ware zin des woords, want de vakken lagen volgestapeld met kousen, handschoenen en kindergoed; een enkele „pop" zonder gezicht stond in de winkel of in de étalage. Maar men kende het toen niet anders en het publiek was er tevreden mee.
Op samenwerking was het bedrijf gebaseerd en door samenwerking is het gegroeid, niet het minst door de taak, die de jeugdige echtgenoten der firmanten in de opbouw van de zaak vervulden. De beide zusters, Keulse meisjes, waren commercieel en administratief terdege ontwikkeld. Eduard vond in zijn vrouw de ideale tegenspeelster, die met grote intelligentie en fijne intuïtie zijn

onstuimige geest wist te leiden binnen de banen van practisch uitvoerbare projecten. Steeds nam zij hem „klein werk" uit handen. Hetzelfde deed Lion's vrouw en vol vertrouwen konden de mannen, die voor de inkoop naar het buitenland moesten of voor verkoop in het binnenland op reis gingen, de gehele gang van de détailzaak aan hun vrouw overlaten; later, toen er rayonchefs gevormd of aangenomen waren, namen de vrouwen ook actief aan de inkoop deel. En waar in de aanvang de werkgebieden niet zo duidelijk gescheiden waren, voltrok zich gaandeweg de arbeidssplitsing en nam Lion, die een zeldzaam talent op dit gebied had, de inkoop van mode-artikelen ter hand, terwijl bij het groeien van het bedrijf Eduard de inkoop van enkele stapelwaren en nog later in hoofdzaak de algemene leiding, de calculatie en de statistiek tot zijn arbeidsgebied nam.
Maar zover was het in 1890 nog lang niet. Wel bespeurde men reeds na een groot jaar werken, hoe noodzakelijk een goede boekhouding en vooral een goede calculatie was, want ondanks een goede ver koop had het winstcijfer niet aan de verwachtingen beantwoord, had men zich laten verleiden, vele artikelen te goedkoop te verkopen. Doch de fout werd hersteld, en men ging moedig voorwaarts.
In 1893 werd in de Kalverstraat een zaak geopend; daartoe waren twee oude huizen met de grond gelijk gemaakt en volgens de eisen van de destijds heersende smaak weer opgebouwd. De zaak in de Kalverstraat zette met zijn omzet de winkels van Damstraat en Nieuwendijk al dadelijk in de schaduw; met deze derde vestiging deden de broers de ervaring op, dat té klein beginnen ook zijn nadelen heeft en dat men wel eens iets moet wagen.
In de Kalverstraat werd het aantal artikelen dat te koop geboden werd, sterk uitgebreid; daar ging de firma damesmantels, rokken en blouses verkopen en deed de eerste confectiejapon zijn intrede. Het mantelcostuum-met-blouse volgde in 1895. In die jaren werden de filialen in provinciesteden gesticht: in Rotterdam, Haarlem, Groningen, Utrecht, later ook in Den Haag. Amsterdam-Kalverstraat werd „Gerzon-Headquarters", omdat er centraal werd ingekocht, en wat misschien belangrijker was, omdat van daar uit na gedegen opleiding de chefs uitzwermden, als zij zich bekwaam getoond hadden voor een verantwoordelijke functie. In 1900

werd de Kalverstraat-zaak, die panden verworven had links en rechts van het huis 72-74, weer verbouwd en gemoderniseerd. In deze zelfde jaren en eveneens gebaseerd op de hechte samenwerking tussen man en vrouw werd de „Bonneterie" aan de Kalverstraat opgericht. De naam duidt nog op de herkomst uit de gebreide goederen-branche, maar de zaak veranderde in een modehuis. Maison de Bonneterie beperkte zich tot twee zaken, in Amsterdam en in Den Haag, die hun clientèle tot in de eerste kringen vinden. Andere zaken, te zelfder tijd in Nederland opgericht, geven geen nieuw type te zien. Beschrijving kan gevoegelijk achterwege blijven Voor al die ondernemingen was in Nederland plaats. De bevolking in 1830 nog slechts 2,6 millioen, groeide aan tot 5,1 millioen in 1900. Amsterdam en Rotterdam telden respectievelijk 511.000 en 318.000 zielen, terwijl om die tijd het aantal gemeenten van boven 20.000 inwoners stijgende was. [56])

Onder deze bevolking was bij de toename van handel, nijverheid en verkeer een behoorlijke koopkracht aanwezig; er was, als men het begrip in zijn ruime betekenis gebruikt, een welvarende middenstand, die in de magazijnen het massaproduct vroeg. De „upper-ten", de allerhoogste inkomens, konden zich kleding naar maat veroorloven. De laagste inkomens, de arbeidersbudgets, lieten om 1900 het kopen in de grote magazijnen nog niet toe. Evenals in andere landen, was er een verband tussen textielindustrie en kledingbedrijf. Toch was het verband in Nederland „losser" dan in andere landen, in dezelfde periode. De betrekkingen werden nauwer op een later tijdstip.

Tussen 1850 en 1900 heerste er de grootst mogelijke politieke en economische vrijheid, en de moderne ondernemer kon, dank zij die omstandigheid, zijn bedrijf grondvesten.

Geen drukkende douanebepalingen, geen vestigingsbepalingen, geen toezicht op de kapitaal-beweging, welk een vrijheid, welk een mogelijkheden! Maar ook: géén regeling van arbeidstijd, ziekte- noch vacantieregeling, welk een verantwoording voor de werkgever, in een tijdperk toen normen golden, die men thans nauwelijks meer kan begrijpen, doch waarbij een humaan ondernemer zijn personeel naar waarde wist te schatten en in moeilijke dagen niet in de steek liet.

Bij het opkomen van de binnenlandse textielindustrie in Twente en Brabant kocht de ondernemer zijn grondstoffen natuurlijk daar, indien de kwaliteit en de prijs naar zijn zin waren. Het spreekt echter van zelf, dat met het steeds stijgende gebruik van confectie de import van stoffen uit alle landen nog toenam.
De winkelier-importeur confectionneerde zelf, doch liet daarnaast veel in het buitenland op speciale order vervaardigen; voor zijn personeel werd angstvallig de bron, waarvandaan de goederen kwamen, geheim gehouden! Een nieuw artikel, en dan „uitsluitend" in één zaak verkrijgbaar, was een vondst, en vaak een bron van grote inkomsten.
Neen, de winkelier uit de 19e eeuw, die tot een Duitser zeide: „Wir reisen nicht, wir bieten nicht feil, sondern wir lassen uns suchen, denn wir denken: das Werk muss den Meister loben und nicht umgekehrt", [57]) had afgedaan. In een wereld, waar iedereen zonder paspoort van het ene land naar het andere ging, was reizen voor de koopman een allereerste noodzaak. Hij voelde zich thuis in de hoofdsteden van Europa, hij had New York gezien als hij vooruitstrevend was en nieuwe indrukken wilde op doen, hij kende Oost- en West-Indië als hij eventuele afzet daarheen wilde bestuderen, en als hij thuis kwam, dan was zijn zaak hem te klein, te bekrompen, te ouderwets!
„La maison est trop petite!" zei hij met Mouret. Om 1900 werd er gebouwd, geheid, overal stonden schuttingen. Gingen die weg, dan zag het publiek die bouwwerken, die veel hoofdbrekens gekost hadden, die met spiegelglas en marmer iets „groots" moesten suggereren, maar die voorgoed het eigen karakter van vele Nederlandse straten hebben aangetast.
Interieurs, deftig door zwaar mahoniehout, portières, gordijnen en tapijten brachten het publiek in verrukking. Liften deden hun intrede met alle andere moderne gemakken.
Toen verliet de winkelier, de grossier met zijn gezin het stadscentrum en veel patriarchaals, dat deze ondernemingen in hun eerste aanloop gekenmerkt had, hield op te bestaan. De eigenaars gingen in deze jaren hun privé vermogen meer en meer afzonderen van het bedrijfskapitaal, een omstandigheid, die de opkomst van de naamloze vennootschap inleidde.

Ondernemer en onderneming hadden geleidelijk zonder grote schokken de weg van kleinbedrijf naar grootbedrijf afgelegd. De halve eeuw was, op enkele crisisjaren na, één groot crescendo geweest. Men had alle reden optimist te zijn, men waande de oplossing van sociale problemen nabij, men durfde bij het toenemende contact tussen de volkeren van alle landen hopen op een wegvallen van grenzen, een versterking van internationaal bewustzijn, zoals uit de grote Vredesconferenties om 1900 bleek. Bij het stijgen van de technische mogelijkheden voorzag men in een nabije toekomst het uitbannen van geweld als middel tot het beslechten van internationale geschillen; met een optimistisch geloof in de „Vooruitgang" zette de nieuwe eeuw in.

IV. De keerzijde van de medaille

De economische vrijheid met haar vrijhandel en streng doorgevoerd individualisme was in Nederland na 1848 richtsnoer van alle beleid geweest; en het was aan dit beleid, dat de algemene opleving was toe te schrijven. Weliswaar viel die periode samen met het tijdperk, waarop het staatkundig evenwicht, verbroken door de Franse overheersing en opnieuw geschokt door de afscheiding van België, als hersteld kon worden beschouwd, doch zonder een politiek, die de mens zijn vrijheid van beweging gaf, hinderlijke fiscale belemmeringen ophief [58]) en de grenzen wijd open stelde, zou Nederland nimmer geworden zijn, wat het omstreeks 1900 was.

Hoe was het èchter mogelijk, dat bij deze gang van zaken slechts van een betrekkelijk kleine groep, de burgerij, het levenspeil zienderogen steeg, doch dat de toestand van de grote massa, de „geringen en behoeftigen" bijna even miserabel bleef als in het midden der eeuw, en de klassetegenstellingen omstreeks 1900 scherper waren dan ooit te voren?

Thans, bijna honderd jaar nadat de leer van de staatsonthouding de politiek ging beheersen, weet men algemeen, dat een stelsel van vrijheid de tendens heeft, door het „ieder voor zich" de sociale tegenstellingen te vergroten; tussen 1840 en 1850 al begon er in ons land bij enkele mensen in regeringskringen een zekere ongerustheid te heersen over de gevolgen, die de staatsonthouding op de maatschappelijke verhoudingen zou kunnen hebben.

Immers reeds in 1844 schreef Thorbecke hier over:

„Wanneer met toenemenden rijkdom aan den eenen, armoede aan den anderen kant zich uitbreidt; wanneer de rijke nog rijker, hij die weinig heeft, nog armer moet worden, wat is de wetgeving, die allen Staatsburgerschap aanbiedt onder eene door weinigen bereikbare voorwaarde, wat is die wetgeving tenzij ironie? Persoonlijk standsvoorregt heet afgeschaft, opdat aan bekwaamheid en verdienst hare natuurlijke baan worde geopend; maar een op bezit van uitwendige goederen gegrond stelsel van voorregten

komt in de plaats. Burgerstand beteekent opnieuw een deel, eene klasse van het volk. Te midden eener maatschappij, op gemeen regt der leden gebouwd, wordt een onoverklimbare grens tusschen bevoegden en onbevoegden gesticht. Wie vindt den toon, waarin deze dissonant zich oplost?" [59])

Inderdaad was die dissonant in de 19e eeuwse wereld aanwezig, was er een groot verschil tussen gegoeden, burgers en arbeiders, ook in ontwikkeling en algemene kennis, en was het uiterst moeilijk omhoog te komen. De dissonant werd dan ook gedurende het tweede deel van de 19e eeuw nog schriller van toon; de klasseverschillen waren te zeer met het wezen van de toenmalige samenleving verbonden, dan dat een tijdsbestek van vijftig jaar voldoende zou zijn om daar een oplossing voor te geven. Sterker nog, de disharmonie tussen de economische vrijheid en het sociale onrecht zou pas tegen het einde van deze vijftig jaar door de bevolking als probleem zuiver gevoeld en duidelijk gesteld worden. Tot die tijd waren het enkelen geweest, die de problemen onderkenden en voelden wat er gebeuren moest. Het sociale besef van de massa rijpte met zijn groeiende politieke aansprakelijkheid. Na 1870 begon er enige bewustwording onder de arbeiders te komen; er kon immers toen pas sprake zijn van een arbeidersklasse zoals wij die thans kennen. Na die bewustwording duurde het ook niet lang meer, of er begon verzet te komen tegen de plaats, die de werknemer in die dagen innam, en die in economische zin geen andere was dan een calculatiefactor in het productieproces. Aan de andere kant kreeg de ondernemer, die gedreven door de volledige vrijheid van markt en prijsstelling welhaast genoodzaakt was, arbeidsduur en arbeidsloon als sluitpost van zijn calculatie te beschouwen, een vaag inzicht, dat er in deze verhoudingen onrecht lag.

Wegbereiders hadden voor die opvattingen de kiemen gelegd. In heftige bewoordingen, in proza en poëzie, in schilderij en politieke prent hadden zij hun aanklacht tegen de maatschappelijke wanverhoudingen geuit. Economen en hygiënisten gaven hun gedachten in weloverwogen verhandelingen, en de nuchtere cijfers der enquêtes en statistieken spraken een taal, die even duidelijk als ernstig was . . .

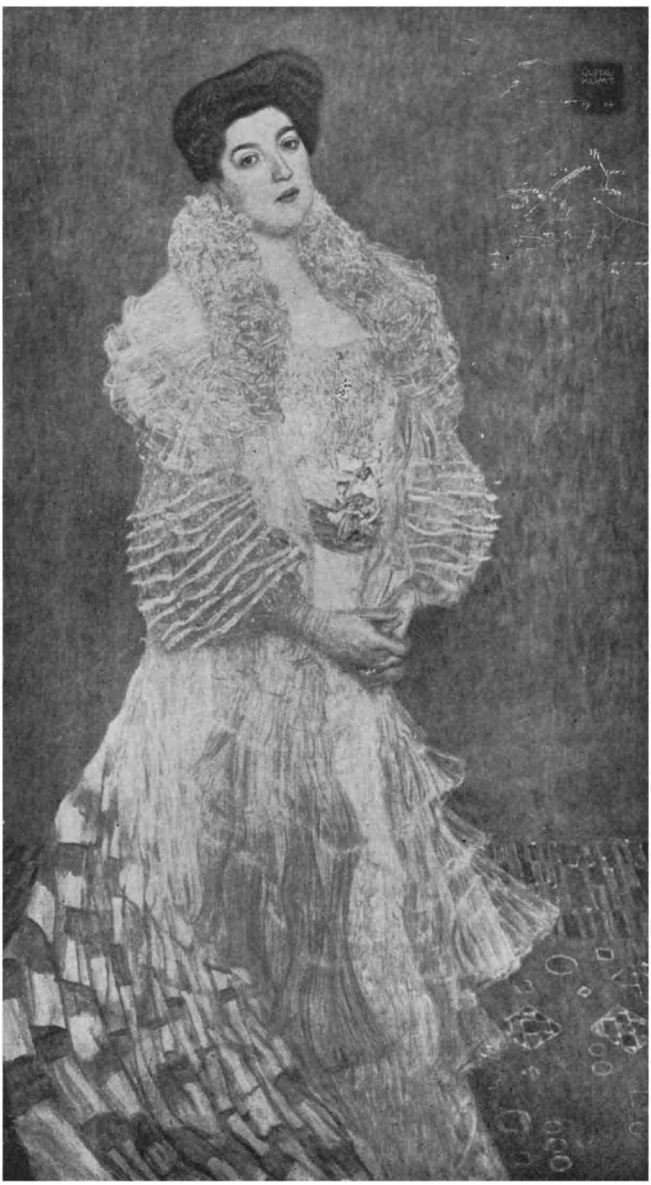
Tegen het einde van de negentiende eeuw rijpte zo een sociaal programma, dat in de volgende halve eeuw voor een groot deel ten uitvoer zou worden gebracht.

* * *

Over het algemeen weken de toestanden in het kledingbedrijf niet af van hetgeen andere bedrijven op het gebied van arbeidsverhoudingen te zien gaven; zelfs sloeg deze branche geen kwaad figuur. Dit laatste is toe te schrijven aan de langzame ontwikkeling van ambacht tot industrie, waarbij naast de nieuwe vormen de oude nog volledig gehandhaafd bleven.
Door het langzame tempo van de evolutie en door het behoud van oude en zelfs alleroudste vormen wordt alles, wat met kleding en textiel te maken heeft, gekenmerkt. Spinnen en weven geschiedt nog lang nadat een groot percentage van de goederen machinaal vervaardigd wordt, als huisvlijt en geheel met de hand. Hetzelfde is het geval met alle bewerkingen van „stof tot kledingstuk": naaien, breien, borduren enz. Die gebeuren zowel in huis als buitenshuis, om loon als voor eigen gebruik. Bij de gewijzigde verhoudingen, die wij omstreeks 1870 waarnemen, verplaatst het werkterrein zich aan de ene kant van huis naar fabriek zoals bij de kinder- en jongensconfectie en de lingerie, en omgekeerd van atelier naar huis, wanneer de confectie met thuisarbeiders gaat werken, zoals in het herenkledingbedrijf. Door de toegenomen arbeidssplitsing kunnen gemakkelijk halfgeschoolde of totaal ongeschoolde werkkrachten ingeschakeld worden, hetgeen een daling van het loonpeil en het tewerkstellen van vrouwen en kinderen tot gevolg heeft, een toestand, die funest werkt op de verhoudingen in het gezin.
Dit laatste verschijnsel, dat vrouwen en kinderen de kost verdienden en de mannen vaak werkloos bleven, was vooral heel erg voor de stadsgezinnen, want al kwamen zulke toestanden ook veelvuldig voor op het platteland, en wel bij de textielindustrie in zijn opkomst, toch bezorgde het bewerken van het stukje grond, dat bijna elk gezin buiten bezat, de man toch altijd nog enige arbeid. In de stad was alles op dit gebied veel schadelijker in zijn gevolgen:

het arbeiden in huis in de ongeschikte ruimten, die als werkplaats dienden, veroorzaakte afschuwelijke misstanden, die mèt de kinderarbeid en de onbeperkte arbeidsduur een gevaar voor de volksgezondheid opleverden.
De kinderen leerden in die tijd heel jong een vak; meisjes van tien of elf jaar op een atelier of in een winkel waren geen zeldzaamheid, als ze klein van stuk waren, dan stonden ze soms op een stoof achter de toonbank. De jongens kwamen ook niet ouder op een ambacht. De patroons waren zelf voor een groot gedeelte immers niet anders begonnen.
Bij een opleiding voor een ambacht of vak kregen de jonge leerlingen gewoonlijk geen loon, zelfs moest er dan vaak nog leergeld door de ouders worden betaald. Het waren dus altijd enigszins welgestelden, die hun kinderen aldus konden opvoeden, en de kinderen van de waarlijk „geringen en behoeftigen", zoals de term was, die al vroeg geld moesten inbrengen, leerden maar zelden een beroep grondig. De toegenomen tewerkstelling op de fabriek verhaastte de ontscholing nog, want bij de ver doorgevoerde arbeidsverdeling maakten de kinderen zich slechts eenvoudige handgrepen eigen. Deze toestanden bestonden op de weverijen, spinnerijen, in de schorten- of hemdenfabriek, de hoeden- en confectiefabrieken, waarvan er omstreeks 1860 enkele in ons land voorkwamen, en die in een enquête vermeld worden. [60])
De enquête die naar de omvang van de kinderarbeid was ingesteld, gaf naast een beschrijving van de werkzaamheden in die fabrieken ook cijfers over het loon en de arbeidsduur; over het werken op ateliers werden echter geen gegevens vermeld. Stellig hebben zeer jonge kinderen daar, en ook in winkels, lang en tegen lage lonen werk verricht, ofschoon het niet waarschijnlijk is, dat misstanden zoals die in Engeland gerapporteerd werden, hier te lande zijn voorgekomen. [61]) De gehele kinderarbeid is hier nimmer tot die kinderexploitatie geworden die terecht zulk een blaam heeft geworpen op het tijdperk van industrialisatie en staatsonthouding in Engeland.
Door de algehele verarming, die de Napoleontische oorlogen hadden gebracht, waren in ons land vele gezinnen totaal verpauperd, zelfs werden in die tijden kinderen vaak bedelend en zwervend

buiten en in de straten aangetroffen. De „armenfabriek" had zich, half philantropische inrichting als zij was, over die kinderen ontfermd door hen van de straat te halen en te laten werken. Maar de werktijd was te lang en de betaling te laag, en het was hoog tijd, dat er eens licht op die toestanden viel.
Van de zijde der ouders was niet veel begrip te verwachten voor hetgeen kinderen in de jeugdjaren toekwam. Zij hadden niets dan gebrek en zware arbeid gekend, en het leven was nog hard; zelfs toen er algemeen wat opleving te bespeuren was bleef het gezinsinkomen zo laag, dat elke bijverdienste uiterst welkom, ja bijna onmisbaar was.
Het klassieke voorbeeld van Klaas Ris' budget geeft hiervan een beeld. Deze houtzagersknecht verdiende f 6.— per week plus vrij wonen. Daarvan moest f 4,60 aan voeding worden besteed (aardappelen f 1,30, brood en meel f 1,63, overige voeding f 1,57) zodat alle verdere weekuitgaven voor 5 personen uit f 1,40 moesten worden bestreden.
Dit beeld, door Multatuli in de „Ideeën" geschetst, liet niet na indruk te maken, evenals de verwijten, die hij tot de burgerklasse richtte, aan wie hij zelfgenoegzaamheid en botte winzucht verweet. Maar de literaire en politieke figuren, die de burgerij terdege hadden kunnen wakker schudden, ontbraken hier ten enen male. Geen Robert Owen, die met zijn practisch idealisme iets geheel nieuws had weten te brengen naast de sleur van de philantropische armenzorg, geen Dickens of Charles Kingsley, die het grote publiek door hun romans inzicht hadden gegeven in de noden van hen, die aan de zelfkant van de maatschappij geboren waren, geen figuren van de kracht en invloed van Lassalle of bisschop Freiherr von Ketteler, aan wie een groot deel van de eer toekwam, Bismarck toegezwaaid voor zijn inderdaad vèrgaande sociale verzekeringswetten. [62])
Pas door de prijsverlaging van couranten en periodieken door de afschaffing van het dagbladzegel kwam de bevolking meer op de hoogte van hetgeen zich op sociaal gebied elders afspeelde, breidde de kring zich uit van hen, die zich interesseerden voor de toestanden in eigen land, en werden de uitkomsten van een tweede enquête naar de kinderarbeid in fabrieken en werkplaatsen met



Afb. 7. Modieus geklede vrouw omstreeks 1900, damesportret van Gustav Klimt.

Afb. 8. Politieke prent van Steinlen, op de huisarbeid, omstreeks 1900 uit de Chambard Socialiste.

belangstelling tegemoet gezien. Waarschijnlijk werkte Cremer's brochure: „Het fabriekskind, een bede, maar niet om geld" hier ook toe mede, en hadden de geschriften van Dr. S. Senior Coronel weer in andere kringen invloed, ofschoon zij eerder in Frankrijk dan in Nederland de waardering vonden, die hun toekwam. [63]) In zijn „Gezondsheidsleer, toegepast op de fabrieksnijverheid, een handboek voor industriëlen, genees- en staathuishoudkundigen" van 1861 gaf Coronel nl. een uitvoerige beschrijving van de zedelijke, hygiënische en sociale gevolgen van de arbeid van kinderen en vrouwen in de Zeeuwse calicotsweverijen.

Zo vormde zich, zij het aarzelend, een duidelijke opinie ten gunste van bescherming van het volkskind, en kwam in 1874 het Kinderwetje-van Houten tot stand, dat arbeid aan kinderen beneden het twaalfde jaar verbood, en waarmee een eerste stap tot bescherming van de maatschappelijk zwakken was gedaan. [64]) Sedertdien deden kinderen pas met 12 jaar hun intrede in de maatschappij, althans, dat nam men aan. Geen arbeidsinspectie verzekerde de naleving van de uitgevaardigde wet, en ook dwong geen leerplichtwet de ouders hun kinderen naar school te zenden.

In het winkelbedrijf stond er drie jaar voor een leertijd, waarin niets of haast niets verdiend werd, en waarin het werk de eerste tijd allerlei kleine diensten omvatte — zoals boodschappen doen, stof af nemen, opruimen en pakjes bezorgen — waardoor de jonge leerlingen toch op den duur op de hoogte van het vak kwamen, en als zij met vijftien jaar nog een tijdlang in een andere stad in een interne betrekking gingen werken, dan waren zij met hun achttiende jaar volleerde werkkrachten.

Hoe goed het ook was, eens een tijd van huis te zijn, toch zaten aan die internaten ook veel bezwaren vast. Maar al te vaak kregen de bedienden schrale kost, en hygiëne en huisvesting bleven beneden de norm. Aan de werkdag kwam bovendien geen einde; de winkels waren van 's morgens 8 tot 's avonds 10 uur open, op Zaterdagavond nog langer, en zelfs Zondagssluiting was geen regel. Het inrichten van étalages, het voorbereiden van uitverkopen, dat alles gebeurde na sluitingstijd, en al werkten de patroons hard mee, en al was de salariëring voor die tijd niet slecht, toch waren de arbeidsvoorwaarden voor het winkelpersoneel vaak verre van gunstig.

In 1888 probeerde een aantal Amsterdamse vrouwen dan ook, om tot een vervroegde winkelsluiting te komen. [65]) De plannen werden door een groep winkeliers ernstig onder ogen gezien, maar bij het ontbreken van contrôle zagen de goedwillenden geen kans, de naleving van een vrijwillig sluitingsuur tot stand te brengen. Zo bleef de oplossing van dit probleem op overheidsmaatregelen wachten.

De leertijd voor kleermaker of coupeuse was nog langer dan voor het winkelpersoneel: er stond vijf tot zes jaar voor. Soms kregen de leerlingen deze opleiding aan een der vak- of industriescholen, die tegen het einde der negentiende eeuw hier en daar opgericht werden, ook al om een einde te maken aan de gebrekkige vakopleiding en ontscholing; maar over het algemeen koos men toch de practijk als leerschool. Ook deze opleiding betekende lange jaren van leergeld betalen of heel weinig verdienen, zodat ook deze weg naar het leren van een vak niet voor de onbemiddelden openstond.

De lonen in het kledingbedrijf staken niet ongunstig af bij de overige loontoestanden van die tijd. In de textielindustrie verdienden de arbeiders omstreeks 80 cent per dag, al waren er lonen die veel lager of ook wel hoger lagen. Daarbij vergeleken zijn de voorwaarden in het kledingbedrijf iets beter, maar ook daar bereikten de uurlonen voor de volleerde krachten de 20 cent nog niet, terwijl „hulpen" beneden de 15 jaar in een arbeidsdag van 12 uur of meer nog geen 40 cent verdienden. Haalde een confectiewerker soms wel 10 gulden per week, voor vrouwelijke werkkrachten lag de grens weer veel lager, en vier gulden per week was al een goede verdienste. [66])

Natuurlijk zeggen deze getallen weinig, wanneer men van de prijzen der eerste levensbehoeften niets weet. Maar zelfs wanneer men in aanmerking neemt, dat voor een arbeiderswoning maar f 1,50 in de week aan huur betaald werd, en dat wittebrood 10 cent, roggebrood 8 cent en kaas 20 cent per kilo kostten, dan nog is het begrijpelijk, dat de gemiddelde Nederlandse arbeider leefde van roggebrood en aardappelen, met wat mosterd of azijn „smakelijk" gemaakt, dat vet een luxe en vlees een onbekendheid was. [67])

In dit arbeidersbestaan, gespeend van alles wat het leven dragelijk maakte, was de jenever soms de enige troost; vergetelheid zoeken in de roes van de alcohol kwam bij mannen zowel als bij vrouwen voor, en het drankmisbruik met alle daaraan verbonden nadelen voor de volksgezondheid was aan het einde der eeuw nog onrustbarend groot.
Over het algemeen was echter de Nederlandse arbeider betrekkelijk behoorlijk, zij het ook sober gekleed. De vrouw uit het volk droeg nog omstreeks 1900 een wollen omslagdoek en wollen muts, de man een jekker en een pet. Ook de kinderen hadden eenvoudige kleren, maar allen bezaten enkele stuks ondergoed en het jonge dienstmeisje, dat zich voor een betrekking aanbood, had toch altijd een klein uitzetje met één of twee katoenen japonnen. Weliswaar kwam zo'n uitzetje dikwijls met financiële hulp van een liefdadige instelling tot stand, maar in een „knap" gezin had moeder toch zelf het onder- en bovengoed geknipt en genaaid, nadat ze op allerlei manieren aan niet te dure stof had weten te komen. Voor de stof had ze „lapjes-dagen" en markten afgelopen, en de jongensjas of meisjesmantel had ze somtijds op de Zondagsmarkt bij een handelaar in oude kleren gevonden. Vernuft was er nodig om van het kleine inkomen bijzondere uitgaven te doen, en een goede huisvrouw, die vlijtig en handig was, kon in dit opzicht wonderen verrichten.
Koopkrachtig waren in die tijden onder de arbeiders alleen de diamantbewerkers, als het hun goed ging. Zij waren de eerste grote consumenten van de confectie, evenals de diamantbewerksters, die gaarne de confectie en galanterie droegen. Ging het hun slecht en was er werkloosheid in het diamantvak, dan trachtten zij op alle manieren aan de kost te komen, en niet zelden kon men hen dan als kooplieden in stoffen en kramerijen op één der Amsterdamse markten aantreffen.
De gezinnen, waarin op het budget nimmer een post „kleding" voorkwam, werden door de „bedeling" geholpen; alle kerkgenootschappen deelden 's winters behalve kolen en grutterswaren ook kleding uit. Zij die in het kledingbedrijf werkten hadden het op dat gebied beter. Dikwijls konden zij tegen verminderde prijs kopen in de zaak waar zij werkten of werd een kledingstuk ten

geschenke gegeven. Dat was dan een welkome aanvulling op het loon.
Werkten de arbeiders op stukloon, dan was er maar één mogelijkheid om tot een redelijke verdienste te komen: het maken van een lange arbeidsdag. In de confectie kreeg een kleermaker voor het vervaardigen van een colbert f 2,50, voor een pantalon f 0.80 en voor een vest f 0,40; bij zulke stuklonen is het begrijpelijk, dat het geen uitzondering was, dat kleermakers drie nachten per week doorwerkten om toch maar in de allereerste levensbehoeften te kunnen voorzien. Het kleermakersvak gold dan ook als een ongezond beroep, en de gevolgen van te intensieve arbeid waren menige kleermaker aan te zien. Ook de sterfte aan tuberculose was groot. [68])
De vervaardigde kledingstukken werden voor onbegrijpelijk lage prijzen in de winkels verkocht. Kattenburg adverteerde in 1886 met een prijslijst, waarin herenulsters voor f 12,50, cheviotcolbert costuums voor f 14,— en kinderwinterjasjes voor f 4,— voorkomen, terwijl dat nog niet eens de laagste prijsklasse was! Ook bij een zaak als Hirsch zijn de prijzen voor onze begrippen zeer laag: Liberty zijde voor f 0,50 per meter, suède handschoenen voor f 0,95! [69])
Dat gehuwde vrouwen van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat van huis gingen om op de ateliers de broodnodige aanvulling van het weekbudget te gaan verdienen was ook geen uitzondering. Het kwam in hoofdzaak voor bij de lingerie, de kinder- en damesconfectie, daar de herenconfectie, die zwaarder werk gaf, vooral door thuiswerkers werd gemaakt. Juist de kledingindustrie trok natuurlijk veel vrouwen aan, en omstreeks 50% van alle werkende vrouwen aan het einde der negentiende eeuw vonden in deze branche emplooi. Hiervan was meer dan een kwart gehuwd, en wat dit betekende voor het gezinsleven en de opvoeding der kinderen bij werkdagen van 11 uur of langer, is begrijpelijk. De enquête van 1890 beschouwde dan ook algemeen het werken van gehuwde vrouwen buitenshuis als een ramp. Nagenoeg alle getuigen wezen op verwaarloosde huishoudingen, op mannen, die thuis rommel vonden en naar de kroeg liepen, op vrouwen, die gejaagd thuis kwamen om eten te koken, en die geen tijd hadden voor het maken

en verstellen van kledingstukken. De kindersterfte werd er ongunstig door beïnvloed, daar de zuigelingen bij buren moesten worden uitbesteed en alleen in schafttijd door een ouder kind even naar de fabriek werden gebracht voor de voeding. Het broodgebruik nam toe, daar er vaak in het geheel geen gelegenheid was om een warme pot te koken.
Het is geen wonder dat de arbeid, die de vrouw thuis achter de naaimachine kon verrichten het gezin veel minder schade toebracht en dat de autoriteiten de vrouwenarbeid in gezinsverband verricht, over het algemeen minder afkeurden.
De enquêtes van 1886 en 1900 en het rapport van de Kledingindustrie van 1898 verstrekten vele gegevens dienaangaande. Voor het herenbovenkledingbedrijf was „gezinsarbeid" in zwang. Alleen al in Amsterdam werkten er 4000 à 5000 kleermakers, kleine baasjes meegeteld, met vrouwen en kinderen. Van de damesmantelwerkers was ongeveer de helft thuisarbeiders, de herenconfectie, en ook werk voor de Rijkswerkinrichtingen en het Centraal Magazijn voor Kleding en Uitrusting geschiedde in hoofdzaak thuis.
Ook buiten Amsterdam kwam dit alles voor, mede doordat de Arbeidswet van 1889 het werken op fabrieken en in werkplaatsen na 7 uur 's avonds verbood.
Over de gehele wereld was deze vorm van industrie in zwang; het was voor de ondernemers, die geen groot kapitaal in fabrieken en gebouwen wilden investeren, de goedkoopste vorm van bedrijf, en bovendien werd op die manier geen vaste staf van arbeiders aangehouden, en kon er naar behoefte aangenomen of afgedankt worden. [70])
Ook trad met de huisindustrie de tussenman op, hier voor dit bedrijf naar Engels voorbeeld „sweater" genoemd; de Duitse confectie sprak van de „Zwischenmeister" of „Verleger", namen, die aan oude tijden herinneren, toen de tussenman in tal van bedrijven, o.m. in de weverij, de spinnerij, het drukkersvak en zelfs in de metaalindustrie een grote rol heeft gespeeld.
In ons land heeft hij niet zulk een slechte naam gekregen als in de Engels sprekende landen, maar toch had zijn verschijnen tot gevolg, dat de ondernemer zijn eigen personeel niet meer kende, noch zich om hun omstandigheden bekommerde.

In Londen, Leeds en Manchester, maar vooral ook in New York, zochten de sweaters hun arbeidskrachten veelal onder de emigranten, die na 1850 in groten getale uit Oost Europa en Ierland aankwamen. Van de onervarenheid van deze „greenhorns" werd een handig gebruik gemaakt, naaimachines verhuurd op nadelige condities en elke truc toegepast, die van oudsher het „sweating-system" had gekenmerkt, en waartegen in de vrije maatschappij de zwakke zich nauwelijks kon verdedigen.
Ook hadden de sweaters dikwijls ateliers ingericht, waar zij zelf leiding gaven aan het werk van hun arbeiders en soms met vrouw en kinderen hard meeploeterden. Andere sweaters exploiteerden een aantal arbeiders, in z.g. „sweat-shops", die vaak op lage zolders, in vochtige kelders en loodsen gelegen, een doorn in 't oog waren van de mensen, die zich het lot van de arbeiders aantrokken. De ergste misstanden werden pas opgeruimd, toen er contrôle kwam op de fabrieken en werkplaatsen en de wetgever dwingende maatregelen nam. [71])
Ook in ons land maakten vooral de slechte woningtoestanden de huisindustrie tot een euvel. Dr. Coronel had reeds in 1861 op de gevaren gewezen, die uit gezinsarbeid in daartoe ongeschikte ruimten voortvloeien. Na hem was de aandacht van andere artsen telkens op de gebrekkige woningen in de grote steden gevallen, maar de gemeenteraden en gezondheidscommissies stonden in de dagen, voordat de woningwet van 1901 was uitgevaardigd, machteloos; opruiming van krotten bleef uit. De volksbuurten waren door de trek naar de grote steden volgebouwd; behoorlijke arbeiderswoningen kwamen er niet bij, en in de volksbuurten werd het een wonen op en bij elkaar, wat groot gevaar bij epidemieën opleverde. [72])
Door het oprichten van woningbouwverenigingen trachtte men dit euvel te verhelpen, maar vooral in Amsterdam bleef de hulp, op die manier verstrekt, ten enen male onvoldoende, hetgeen de mensen, die zelf er op uittrokken om de omvang van de woningnood te leren kennen, moesten toegeven. Helene Mercier en Aletta Jacobs schrijven in hun publicaties o.a. het volgende over de vele krotten en inpandige percelen die zij bezochten:
„Is men zulk een gang binnengetreden, dat gaat het schier geklemd

tussen twee zwarte muren voort. De vuile muren zijn aan ééne of beide zijden vol deuren en vensters en op- en rondziende wordt men schier achter ieder venster een vrouwe- of kindergelaat gewaar. Ook ziet men hier en daar (hoewel het pas even in de middag is) een brandend petroleumlampje, waarbij een armoedige gestalte over naaiwerk zit heengebogen. Treedt men de lage deur van een gelijkvloerse woning binnen, dan staat men meteen midden in het vertrek, dat de woning uitmaakt en dat ongeveer de grootte heeft van wat in een burgerhuis de spreekkamer genoemd wordt. Hoe donker het is, kan men nagaan, als men bedenkt, dat men een hoge muur op nog geen el afstands tegenover zich heeft, en dat het weinige daglicht, dat door het enige venster kan binnenvallen, door drie zwarte wanden en een dito zoldering wordt opgeslorpt. Voor het venster een tafel met drie stoelen en een stookplaats, waaronder een kacheltje (tevens kookkachel) dit begrensd door een vooruitspringende bedstee met donker gordijn, op twee schreden afstands aan de wand daartegenover een latafel, waarop en waaromheen eenig keukengerei, — ziedaar de woning met haar inventaris! Van waterleiding, gootsteen, privaat, kolenhok, muurkast of tweede bedstee geen spoor, maar sporen van vocht in overvloed....

't Is er één van duizenden, niet alleen eigenlijke paupers wonen hier, men treft hier gezinnen van allerlei knappe ambachtslieden aan, inzonderheid van hen die met een talrijk kroost gezegend zijn. Ook weduwen met vijf, zes kinderen vindt men hier in menigte."

Werd er gewerkt in huizen, waar besmettelijke ziekten heersten, dan geschiedde er niets om de werkstukken, die daar vervaardigd werden, te ontsmetten en hing alles af van het begrip van hygiëne dat de thuiswerker had. Reeds Kingsley had tijdens de cholera-epidemie gewezen op het gevaar van verspreiding der ziekte door kledingstukken uit besmette woningen. [73]) Bij het bezoek, dat de enquêteurs in de diverse gezinnen brachten, liepen de toestanden dan ook zeer uiteen; naast huizen, waar het werk in aparte kamers in een sfeer van zindelijkheid en orde verliep, werden er, zoals in Amsterdam in de Jordaan en de Jodenbuurt, hemeltergende toestanden aangetroffen. Het was goed, dat dit alles gerapporteerd werd.

Door alle enquêtes viel de aandacht van belanghebbenden op de misstanden en de gedachte, dat het opruimen van slechte woongelegenheid overheidszaak was, en dat beperking van arbeidsduur niet alleen voor kinderen en vrouwen, geen ziekelijke philantropie was, vond steeds meer erkenning.
Naast de belanghebbenden begon ook het grote publiek zich voor de sociale vraagstukken van de dag te interesseren, nadat eindelijk het politieke leven was ontwaakt. Sinds 1880 waaide er een frisse wind op geestelijk en politiek gebied. De socialisten hadden met hun optreden grote invloed op de massa; hun propaganda werd met felheid en de kracht van hun overtuiging gevoerd. Aanvankelijk overheerste met Domela Nieuwenhuis de individualistisch-anarchistische richting, doch reeds na 1894 kwam na het stichten van de S.D.A.P. een socialistische richting op. Troelstra, van Kol, Vliegen, v. d. Goes en enkele anderen zetten hun schouders onder de propaganda. Er zat een geweldige spanning in de atmosfeer, de grote „Kladderadatsch" scheen aanstaande, de dagen van de kapitalistische maatschappij geteld, de chaos zou niet te vermijden zijn anders dan door internationale socialistische ordening.
Met de encycliek „Rerum Novarum" liet Paus Leo XIII in 1891 een geheel ander geluid horen tegenover deze op klassestrijd gegrondveste ideeën. Daarin zeide hij o.a., dat geen voedsel gegeven mocht worden aan de stelling, dat de samenleving op klassestrijd berust, en dat er samenwerking diende te komen tussen patroons en arbeiders. Ondernemers raadde hij aan, zich rekenschap te geven van het feit, dat de arbeiders onbeschermd waren komen te staan, sinds de ongebreidelde concurrentie de onverschilligheid der bezitters voor het arbeidersbestaan in de hand had gewerkt; de arbeiders maande hij tot ijver en plichtsbetrachting aan, en hij wees op het gevaar geloof te schenken aan de woorden van lieden, die gouden bergen beloofden.
Ook het optreden van de eminente Dr. Abraham Kuijper, die op geheel eigen manier „het klavier der volksconscientie" wist te bespelen en het opnam voor arbeiders en „kleine luyden" maakte grote indruk, en velen schaarden zich achter het anti-revolutionnaire banier, nadat Dr. Kuijper zich op het Sociaal congres van 1891 achter de eisen tot bescherming der arbeiders gesteld had.

Met de politieke partijen begon de vakbeweging zich te ontplooien, al kwam er aan „wilde acties" niet dadelijk een einde, toen de leiding in meer verantwoordelijke handen werd gelegd.
Op een tijdsafstand van zestig jaren heeft de beschouwer de indruk, dat de partijleiders haast hadden, elke Nederlander voor hun overtuiging te winnen, en dat elke stem werd beschouwd als de laatste eenheid, die de politieke weegschaal kon doen doorslaan. Patroons stichtten hun eigen patroonsorganisaties, arbeiders groepeerden zich in bonden naar politieke of godsdienstige richtingen; zo ontstonden er een paar organisaties voor kleermakerspatroons, bonden voor arbeiders in het kledingbedrijf, een winkeliersvereniging, de bond voor handels- en kantoorbedienden en voor het winkelpersoneel. Van de kleermakersbonden ging geen grote kracht uit; wellicht moest dit worden toegeschreven aan het feit, dat zulk een groot aantal arbeiders thuiswerk verrichtte, waardoor organisatie bemoeilijkt werd.
De vrouwen waren helemaal moeilijk in beweging te krijgen; pas nadat in Amsterdam de diamantbewerksters zich hadden aaneengesloten en van die kant alle moeite was gedaan, kwam er een naaistersbond. De vrouwen echter moesten de eerste beginselen van organisatie nog leren; allerlei problemen hielden de gemoederen bezig voordat er van enige actie sprake kon zijn, zoals de vraag, of de kleine patronessen en de leerlingen in de bond opgenomen zouden worden.
De meeste vrouwen waren niet gemakkelijk voor organisatie te interesseren. Zij beschouwden hun arbeid in de fabriek als een overgangsstadium naar de tijd, dat zij zelf huisvrouw en moeder zouden zijn, en hun aandacht was minder dan bij de man op lotsverbetering door eigen inspanning gericht. Kwamen zij later terug om als getrouwde vrouwen weer aan het werk te gaan, dan was er meestal naast de inspanning van de dubbele taak geen kracht meer voor werk en belangstelling naast de directe levensopgave.
Tussen 1890 en 1900 werd er aan de sociale problemen der maatschappij, de noden en remedies daartegen zeer veel aandacht gegeven, soms scheen het, dat de pro's en contra's het gehele geestesleven gevangen hielden en dat andere vraagstukken tegenover dit alles verbleekten. Doch dat was niet bij allen zo, en tegen-

over de artikelen, deze vraagstukken en hun directe oplossing behandelend, kon men andere in de dagbladen en vooral in de periodieken lezen, die uiting gaven aan grote bezorgdheid voor alles, wat er te komen stond.
Wat zou het einde zijn van die grote storm op de maatschappij? Zou de revolutie, indien hij uit Rusland kwam niet onverbiddelijk de Slavische overheersing met zich meevoeren? Of moest de storm uit Duitsland worden verwacht, en moest men zich in Nederland militair sterk maken met het oog op deze dreiging? Of zou internationale ontwapening, algeheel pacifisme hierop het antwoord moeten zijn? Wat zou men moeten verwachten, indien de „bruine broeder" ontwaakte, en hij zich losrukte van het moederland, een gedachte, die Multatuli al had voorbereid? En wat zouden economisch de gevolgen zijn, indien heel het Oosten industriëeel onafhankelijk zou worden van Europa? Hoe moeilijk het zal zijn, een brug te slaan tussen de oude principes en de moderne gedachten, die de twintigste eeuw zullen beheersen, wordt door ernstige beschouwers reeds tegen 1900 voorvoeld.
Alleen de jeugd was nergens bang voor, die juichte elke vernieuwing toe. Studenten, jonge kunstenaars en journalisten stonden achter de idealen van de arbeiders. Men herkende ze reeds van verre aan hun nonchalante kleding, hun flambards, lavallières en slappe boorden, aan hun afkeer van alles, wat naar burgerlijkheid zweemde. Ook de vrouwen, die in die jaren meestreden, waren wars van mode en mondain vertoon. Strenge lijnen, diepe kleuren, jasjes van bruin fluweel en sandalen, daaraan waren ze overal in de wereld te herkennen.
Ook oudere mensen van grote eruditie en uitzonderlijk talent streden mee, en dit maakte het tijdperk, waarin Nederland's sociale ontwaking zich afspeelde, tot één van de bijzonder interessante perioden. De overgang naar een nieuwe gedachtenwereld werd op elk gebied volbracht, overal trof men sterke persoonlijkheden aan. De dagbladpers is nimmer beter geweest dan toen, de politieke prenten werden door grote kunstenaars getekend. Maar ook de dichters en schilders werden door het gebeuren gepakt: niet langer waren slechts voorname dames en heren het onderwerp voor een portret, hadden landschap en

stilleven hun belangstelling, maar in navolging van Liebermann en Millet verdiepte de Nederlandse schilder zich ook in het leed en het dagelijks leven van de „vernederden en gekrenkten". Wat voor Engeland Shaw en voor Duitsland Hauptmann was, dat werd voor ons land Heijermans, door zijn toneelstukken met sociale strekking.
Zo werd van alle kanten de liberale traditie van de 19e eeuw doorbroken en was om 1900 de geest van velen rijp geworden voor de evoluties, de problemen en de beproevingen, waarvoor de bevolking van Nederland zich in de eerste helft van de twintigste eeuw geplaatst zou zien.

HOOFDSTUK III
ONTPLOOIING

I. Van „Au Bonheur des Dames" tot „Au Bonheur des Femmes".

De periode, waarin het kledingbedrijf in Nederland tot ontplooiing kwam, begint omstreeks de eeuwswisseling; het is thans vijftig jaar geleden, dat het kledingbedrijf, dat reeds van het zeer kleine tot het middelgrote bedrijf uitgroeide, zijn vlucht nam en zijn ontwikkeling tot grootbedrijf doormaakte. Van deze ontwikkeling vormt een beweging, gevolgd door zijn tegenbeweging, het hoofdmotief.

De eerste beweging is de stijging van het algemene welvaartspeil van het Nederlandse volk, die een „nivellering" in levens- en kledinggewoonten ten gevolge had, waardoor het winkelapparaat moest evolueren, wilde het de achterstand inhalen, die het op het reeds eerder gemechaniseerde productie-apparaat bezat, en zijn functie: de goederendistributie, naar behoren blijven vervullen. Het tijdperk van modernisering op dat gebied eindigt in 1930.

De tweede beweging, waardoor èn het productie-apparaat èn het distributie-apparaat moesten moderniseren, lag na 1930; maar toen waren het verarming en schaarste, die tot rigoreus ingrijpen de aanleiding vormden.

Ondanks de problemen, die zich ook tot 1930 hadden voorgedaan — de jaren van de eerste wereldoorlog hadden op allerlei gebied moeilijkheden gebracht — was die periode er een van algemene opbouw geweest. Dank zij de activiteit op alle gebieden van industrieel en commercieel leven was de algemene welvaart gestegen. Daarnaast was door krachtige groei van de sociale her-

vormingsbewegingen naast de materiële, ook de geestelijke verheffing van het volk in goede banen geleid.
Het was geen gemakkelijke taak, de constant toenemende bevolking steeds het nodige te verschaffen, de productie en consumptie met elkaar in harmonie te brengen; over het algemeen echter — de schaarste van 1914—1918 uitgezonderd — kon het Nederlandse volk in stijgende mate van goede woning, goede voeding en behoorlijke kleding voorzien worden. [74])
De productie van textiel en kledingstukken was na 1900 alleszins voldoende en steeg nog naarmate er meer machines werden gebruikt, die door electriciteit werden gedreven. Wat het binnenland niet in voldoende mate fabriceerde, werd uit het buitenland geïmporteerd.

Het distributie-apparaat was echter niet in staat om de stapelartikelen, die de bevolking nodig had, op afdoende wijze te leiden naar de mensenagglomeraties in de steden; de grote kwantiteiten confectiegoederen: kousen, handschoenen, hoeden en mutsen kwamen na hun tocht langs exporteur of grossier in de kledingmagazijnen terecht, die reeds vóór 1900 veelal tot „deftige zaken" waren verbouwd, en die met hun luxueuse inrichting niet de juiste omgeving vormden, waar de arbeidersvrouw haar inkopen gaarne zou doen. Toen het arbeidersgezin als koper „in de markt" kwam, moest de ondernemer in de detailkledingzaak overwegen, wat hij wenste te doen: uitbreiden, en van zijn zaak meer een „volkskledingzaak" maken? Of naast kleding en aanverwante artikelen een reeks nieuwe artikelen opnemen, en van de zaak een „warenhuis" maken? De tijd was in Nederland rijp voor deze vorm van détailverkoop, d.w.z. de vraag naar gebruiksgoederen was na 1900 aanwezig; de andere factoren, onmisbaar voor het oprichten van een dergelijk groot bedrijf, waren echter in Nederland niet te vinden op dat ogenblik: het kapitaal en de nodige vakbekwaamheid. De eerste warenhuizen, die ons land kreeg, kwamen niet op uit de hier gevestigde ondernemingen; het waren de „Grands Bazars", met medewerking van buitenlandse, meest Belgische financiers en vaklieden tot stand gekomen.

Amsterdam kreeg in 1903 de „Grand Bazar de la Bourse", den Haag in 1908 de „Grand Bazar de la Paix", en de „Galéries Mo-

dernes", zoals wij die thans in Amsterdam en Utrecht kennen, ontstond in die zelfde jaren als de „Grand Bazar Français".
Deze bazars hadden succes; zij waren volgens een beproefd schema opgezet en werden methodisch geleid. Aan reclame werden geen grote bedragen besteed, de zaak zelf, met zijn étalages en permanente tentoonstelling, sprak voldoende tot het publiek, dat er zonder enige koopdwang kon rondwandelen. De één of andere „sensationele aanbieding" of „seizoensopruiming" ontbrak nooit, een artikel dat bij het publiek niet insloeg, werd snel, vaak vèr beneden de inkoopsprijs, uitverkocht. De gehele verkoop was op psychologische waarneming gebaseerd, rationeel en efficiënt, drie begrippen, die kort na 1900 weliswaar geen gemeengoed waren, doch bij goed verkoopsbeleid al een rol speelden.
Geen wonder, dat een dergelijke „overdekte" markt op het publiek, dat vroeger maar zelden anders dan op de markt in de buitenlucht gekocht had, een onweerstaanbare attractie uitoefende; het vond er van alles: meubelen en lampen, keukengerei en schoolschriften, speelgoed, naalden, gramofoons, pantoffels, lingerie, kousen en handschoenen! In het gebouw klonk vaak een muziekje en na een uurtje rondwandelen kon de koopster zich aan een goedkope consumptie laven.
De omzetten van deze „supermarkten" waren groot, het in goederen geïnvesteerde kapitaal circuleerde snel, de inkoop geschiedde vaak direct van de fabriek af, zodat alle kosten van de tussenhandel vervielen.
De prijszetting van menig artikel lag aldus laag in verhouding tot het prijsniveau dat tot dusverre voor dezelfde waren gegolden had; hierdoor werd de vraag naar vele waren gestimuleerd, hetgeen de industrie wederom aan opdrachten hielp. Zo was de functie van dit verkoopsapparaat tweeledig: het creëerde „vraag" en het bevredigde „vraag". Maar doordat elke aankoop contant betaald moest worden — een principe, dat in het begin rigoreus werd volgehouden — werd ook de kooplust binnen bepaalde grenzen gehouden. Dat arbeidersvrouwen, die voor hun gezinnen inderdaad alles nodig hadden, in verleiding kwamen rijp en groen aan te schaffen bij het zien van al die betrekkelijk goedkope artikelen, spreekt vanzelf.

Het verschijnen van de bazars werd gevolgd door de komst van de warenhuizen, die uit bestaande manufacturenzaken ontstonden (Bijenkorf, V. & D.). In diezelfde jaren ontwikkelden een aantal kledingzaken zich tot grootfiliaalbedrijven (Lampe, Brenninkmeyer, Gerzon) terwijl weer andere zaken (Hirsch, de Bonneterie) hun type van speciaalzaken behielden. De filiaalbedrijven trachtten de inkoop op te voeren en tot het vergroten van de omzetten te komen. Het inkopen direct van de fabriek moest de kosten van de tussenhandel uitschakelen, het grote afzetgebied in de filialen moest voorkomen, dat het goederenmagazijn te groot en daardoor onrendabel zou zijn. Deze gang van zaken was aangewezen, indien men nóch naar het „warenhuistype" wilde omzwaaien, nóch tot stilstand in zaken gedoemd wilde worden. Immers, vergroting van de „stamzaak" zou oneconomisch geweest zijn, indien het aantal te koop aangeboden artikelen niet zou worden uitgebreid, want deze stamzaak had omstreeks 1914 reeds zijn optimale omvang bereikt. Echter leverden de opkomende industriecentra, de forensenplaatsen en zelfs de buitenwijken van de grote stad de mogelijkheid tot filiaal- of depôtvorming. De stamzaak werd „centrale", van daar uit werden de filialen gevoed, daar werd over inkoop, reclame en financiering beraadslaagd, en vaak, wanneer voor de „centrale" een apart gebouw betrokken was, werd de stamwinkel tot filiaal no. 1. [75])

De grondslagen van het massafiliaalbedrijf liggen evenals bij het warenhuis in de wetenschappelijke opzet, in het scherp waarnemen van alle symptomen, die zich bij de verkoop voordoen, waardoor het personeel de wensen en de eisen van het kopende publiek leert kennen. Er moet dus een nauwe band zijn tussen hen, die de verkoop leiden en hen, die de inkoop onder hun verantwoording hebben, en voor zover de persoonlijke waarnemingen onvoldoende aanwijzingen geven, moet het statistische materiaal de realiteit zwart op wit aanvullen. Cijfers spreken boekdelen; zij verstrekken onmisbare gegevens over de verkoop van die duizenden artikelen, waaruit de klant in de tijd van textielovervloed kon kiezen. Welk een aantal modellen van één artikel was er in een magazijn aanwezig; om nog van de materialen, de dessins en de kleuren te zwijgen. Men denke eens aan alle soorten knopen en gespen,

kant en lint, breiwol en naaigaren, die in een fourniturenafdeling voorhanden moesten zijn, en aan de kwaliteiten en soorten huishouddoeken, het tafel- en beddegoed, waaruit een jonge vrouw keuze kon maken, wanneer zij haar uitzet kwam bestellen. Een Engels groot-warenhuisbezitter meldde, dat hij voor de diverse zaken al circa 10.000 soorten en maten kousen en sokken in voorraad moest houden, een Duitse stoffenhandelaar verklaarde, dat hij elk seizoen verplicht was, een collectie samen te stellen van 100.000 verschillende stoffen, dessins en kleuren. [76]) Deze getallen klinken fantastisch, maar zij dateren uit de tijd, dat „elke klant koning" was, en dat de klant profiteerde van de inspanning, die inkopers èn verkopers van textielgoederen zich, door concurrentie gedwongen, moesten getroosten.

Ook in andere branches voltrok zich een zelfde ontwikkeling, o.m.in het kruideniersbedrijf. Daar speelde echter naast de grootfiliaalonderneming, de coöperatieve inkoopvereniging een belangrijke rol. Dat kleine zelfstandigen zich aaneensloten tot inkoopverenigingen kwam, vooral in de manufacturenbranche, maar sporadisch voor. Een inkoopvereniging op coöperatieve grondslag was in 1894 reeds opgericht (de Faam), in 1913 en 1914 volgden twee andere. Doch het merendeel der zelfstandigen kwam danig in het gedrang en verkeerde in de mening, dat de ondergang van de gehele middenstand een niet te keren gang van zaken zou wezen. Deze opinie werd door de feiten reeds gedeeltelijk bevestigd, en door algemeen gangbare inzichten van die dagen versterkt. De middenstand, begeerd object ter versterking van alle politieke partijen, werd door links en rechts „bewust" gemaakt; marxistische theorieën, de ondergang van de middenstand verkondigend, waren wekelijks in de pers te lezen. Geen wonder, dat de middenstand zich organiseerde en door zijn acties trachtte, het onheil af te wenden.

Ofschoon vele winkeliers naar Duits voorbeeld een rigoreuse beperking van de vestiging van kolossale bedrijven zouden gewenst hebben, deinsden zij toch terug voor dit middel. Ook tegen allerlei andere concurrenten trokken de winkeliers te velde: tegen straathandel en vliegende winkels, en gaarne zouden zij de steun van de overheid op dit gebied hebben ingeroepen. Op

ander terrein wensten zij echter geen vrijheidsbeperking, en op dat gebied greep de overheid het eerste in: de winkelsluitingsverordening werd door de Amsterdamse gemeenteraad in 1911 uitgevaardigd. De zaken moesten 's avonds om 9 uur gesloten zijn. Waarschijnlijk waren de resultaten van deze „vroege" sluiting minder tragisch dan men had voorspeld.

De middenstandsorganisaties namen van hun oprichting af opbouwend werk voor de leden ter hand. Door het organiseren van lezingen, congressen en tentoonstellingen werd algemene belangstelling gewekt, avondcursussen en herhalingsonderwijs ingericht ten dienste van kantoor- en winkelbedienden, die hun kennis wilden aanvullen. Eigen credietinstellingen en informatiebureaux moesten de leden bijstaan waar zij steun behoefden. In diezelfde jaren zorgden de middenstanders er voor, dat zij in de plaatselijke Kamers van Koophandel één of meer zetels veroverden, maar terecht voelden zij zich niet voldoende vertegenwoordigd. De toestand werd aanmerkelijk beter, toen na jaren van voorbereiding, in 1922 de reorganisatie van de Kamers van Koophandel tot stand kwam, waarbij de Kamers gesplitst werden in twee afdelingen: grootbedrijf en kleinbedrijf. [77])

De tijden van kentering zijn steeds het moeilijkste voor volksgroepen, wier functie zich wijzigt. Zo moesten tussen 1895 en 1915 vele winkeliers een zelfstandig bestaan prijsgeven, of een nieuw bestaan opbouwen nadat zij hun zaak in het centrum van de stad hadden moeten opgeven. Een voordelig bod op hun zakenpand, gedaan door een exploitant van een opkomend winkelbedrijf, een bank of een bioscoop, die zijn onderneming midden in de stad wilde vestigen, maakte vaak een niet al te ongelukkig einde aan een existentie, die door stijgende finantiële zorgen verre van onbekommerd was geweest.

Het karakter van de grote Nederlandse steden veranderde sterk; de cityvorming, omstreeks 1900 begonnen, ging toen de electrische trams de afstanden naar de buitenwijken minder bezwaarlijk maakten, in versneld tempo verder. De trek naar de forensendorpen nam toe, vooral nadat de auto meer algemeen in gebruik kwam. De bevolkingsverdichting der stadscentra in Nederland kwam geheel tot staan; deze sloeg zelfs in haar tegendeel om. Zo liep b.v.

de totale bevolking van den Haag binnen de singelgrachten terug van naar schatting 100.000 zielen in 1890 tot ruim 31.000 in 1930, een vermindering tot op ongeveer één derde. Ditzelfde beeld deed zich in andere steden voor; de city-vorming was een universeel verschijnsel geworden, de scheiding tussen werkwijk en woonwijk eveneens, vooral nadat, gedwongen door de hinderwet, de industrieën zich langzamerhand aan de peripherieën der grote steden gingen vestigen. [78])

Reeds aanstonds hadden bij het vormen van de nieuwe woonwijken zich op de hoeken van de straten, op het psychologisch geschikte punt dus, bakkers en kruideniers gevestigd, die naarmate de woonwijk dichter bevolkt werd, gevolgd waren door alle andere leveranciers, die voor de dagelijkse voorzieningen van het huisgezin een gewichtige functie vervullen. Elke woonwijk heeft een „hoofdader", waar de huisvrouw, zonder haar hoed op te hoeven zetten, de dagelijkse boodschappen kan verrichten. Daar is de fietsenreparateur, de drogist, de chemische wasserij, de schoenmaker; de bloemist ontbreekt niet, evenals de zaak, waar de ladders in de kousen opgehaald kunnen worden, er is een kleine manufacturenzaak, die alle naaigerei, wat lingerie en babygoed verkoopt. Deze zaken kunnen depôts zijn van fabrieken of grootwinkelbedrijven, of wel zij behoren aan de mensen, die het bedrijf zelfstandig leiden. Een ding staat vast: tussen deze mensen en de vaste klanten in de buurt groeit door maanden en jaren heen een merkwaardige band. In de buurt zoekt de huisvrouw net zo lang, tot zij de zaken gevonden heeft, waar zij naar haar verlangens en behoeften geholpen wordt. Het menselijk contact, is voor haar hierbij van grote betekenis, zij waardeert de „service" die zij ontvangt, en het wordt gewaardeerd, wanneer zij op haar beurt begrip toont bij voorkomende moeilijkheden. [79])

Doch voor bijzondere inkopen gaat het gezin naar het centrum, waar nog steeds de speciale zaken voor woninginrichting, voor complete kleding, voor „bijzondere" aankopen zijn; ook de forensenvrouwen komen graag een dagje naar de stad om inkopen te doen, om hun middagje winkelen met een bezoek aan een tea-room en Cineac te besluiten.

De ontwikkeling van de steden, de city-vorming werd in de jaren

van de eerste wereldoorlog vertraagd, doch vond na die tijd weer voortgang.
In het kledingbedrijf hadden zich door de oorlogstoestand hier en daar verschuivingen voorgedaan. Aanvankelijk leed de gehele handel onder de oorlogsdruk, maar al gauw kwam tengevolge van de textielschaarste een hausse in de prijzen. De import lag volkomen stil; dit bracht verschillende ondernemers, die voordien niet hadden gefabriceerd er toe, de fabricatie zelf ter hand te nemen en zodoende het verdiende geld in eigen bedrijf productief te maken, waar de fiscus bovendien hetgeen in de oorlog verdiend was zwaar zou belasten. Andere bedrijven breidden hun fabrieken uit, somtijds in een omvang, die niet in verhouding stond tot het emplooi, dat na de oorlogstijd voor het bedrijf te verwachten was; zulke zaken beleefden na de oorlog zeer onaangename jaren. Die nieuwelingen echter, die de bedrijven niet te groot hadden opgezet en er vakkundige leiding voor wisten te krijgen, wisten zeker, dat zij hun producten in oorlogstijd gemakkelijk zouden kunnen plaatsen, en zo doende de „kinderziekten" van het fabriceren onder de knie zouden krijgen.
Er werd inderdaad van alles gefabriceerd: aldus kwam er grote vraag naar bekwame handen, zodat de omstandigheid, dat er onder de Belgische vluchtelingen goedgeschoolde werkkrachten waren, gunstig werkte. Na de oorlog ging een aantal van die arbeiders weer naar België terug, anderen bleven hier, een verschijnsel, dat nog in andere bedrijven voorkwam. De vakbekwaamheid van de Belgische lingerienaaisters, corsetières, borduursters en kantwerksters had goede invloed op het werk van haar Nederlandse collega's, waarvan de geschooldheid nog altijd het zwakke punt bleef vormen.

Men was er zich in Nederland terdege van bewust, dat de jonge damesconfectie-industrie onmiddellijk na de oorlog moeilijke tijden zou moeten doormaken, en reeds tijdens de oorlog zon men op middelen, die problemen het hoofd te bieden. Opvoeren van de vakscholing en ook daardoor verbetering van de kwaliteit van het product waren o.a. mogelijkheden om zich in de na-oorlogse tijd te handhaven, maar het spreekt van zelf, dat voor beide lange jaren nodig zijn.

De ondernemers in de herenconfectie hadden deze jarenlange traditie en ervaring reeds achter zich, en voor hen was het verbeteren van hun product met het oog op afzetmogelijkheden in het buitenland minder moeilijk. De verbetering van de afwerking had vooral hun aandacht, en om hierop een doeltreffende contrôle uit te kunnen oefenen, stapten zij voor een deel af van hun gewoonte, veel goed in huisarbeid te laten vervaardigen; de „kwaliteitsfabricatie" werd naar de ateliers getrokken.
Voor de gehele confectie-industrie was het een zegen, dat Brabant en Twente in ruime mate grondstoffen konden leveren, daar de grondstoffenaanvoer uit het buitenland grote stagnatie ondervond; daarbij kwam nog een gunstige factor, namelijk dat ook kunstzijde in het land gefabriceerd werd.
Het was echter wel te voorzien, dat met het terugkeren van normale omstandigheden de industrie weer van buitenlandse grondstoffen gebruik zou maken. Opdat het uit buitenlandse grondstoffen vervaardigde fabrikaat met de prijzen op de buitenlandse markt zou kunnen concurreren, werden reeds in 1917 stappen gedaan, die „veredelingsfabricage" te ontlasten van de kosten van invoerrechten op grondstoffen, daar een invoerrecht van 5 à 6% reeds op de calculatie zou drukken. Tot dit doel trachtte men te geraken tot het scheppen van een vrijhavengebied in Amsterdam en Rotterdam, en toen die gedachte niet voor verwezenlijking vatbaar bleek, stelde de Kamer van Koophandel van Amsterdam voor, de bepalingen op het fictief-entrepôt te herzien, waardoor het mogelijk zou zijn, om in een entrepôt of in daarmee gelijk te stellen lokaliteiten de aangevoerde goederen tot andere te verwerken. [80])
Ondanks alle moeiten reeds van 1918 af gedaan, om de problemen, waarvoor een jonge industrie zich gesteld zou zien het hoofd te bieden, waren de naoorlogse tijden niet eenvoudig. Schommelingen in de monetaire situatie der nabuurlanden — men denke aan de inflatie bij de centrale mogendheden — protectionistische maatregelen en dumping stelden de Nederlandse handel, nijverheid en verkeer steeds voor verrassingen.
Doch de ondernemers aarzelden niet door te zetten en de weg tot verdere industrialisatie te blijven volgen; na 1918 verflauwde het

initiatief in oorlogstijd genomen geenszins. Allerlei maatschappijen ontstonden, allerlei congressen en tentoonstellingen werden gehouden, allerlei plannen opgezet en projecten ten uitvoer gebracht. Het zijn de jaren, waarin de luchtvaart een factor van betekenis gaat worden, de Philipsfabrieken hun grote uitbreiding krijgen, de scheepsbouw en metaalnijverheid belangrijke opdrachten uitvoeren.

De mogelijkheid tot deze ontwikkeling was in de hand gewerkt door de overvloed van geldmiddelen hier te lande, waardoor de banken er voor te vinden waren, jonge industrieën te steunen en bestaande levenskrachtige zaken bij hun uitbreiding te financieren. Wij zien het van 1916 af gebeuren, dat een aantal zaken in de kledingbranche — alle in de „Gründer"-periode als firma's met eigen kapitaal begonnen — in naamloze vennootschappen worden omgezet; weliswaar blijft ook in de nieuwe vorm een aantal ondernemingen nog geheel in handen van een familie, doch andere zaken, met name zij, die een beroep deden op de Nederlandse geldmarkt, kregen door de verandering van vorm een andere allure.

De oude patriarchale „firma" werd als figuur op de achtergrond gedrongen door de N.V., hetgeen goede en kwade zijden had. Ongetwijfeld heeft de scheiding dit goede gevolg gehad, dat nu niet meer de bedrijfsleiding gebonden was aan de persoon van de financierder. De N.V. bracht de oplossing van het moeilijke probleem, dat de groeiende techniek en de daarmee samenhangende groei der ondernemingen schiep voor de doelmatige bezetting van de posten der leidende organen. Zij schiep de mogelijkheid, die posten te bezetten met de beste krachten, gerecruteerd uit de grote groepen van bekwame technici en economen, die buiten die kringen beschikbaar waren. [81])

De uitbreiding van al die ondernemingen, die na 1918 hun vleugels uitslaan, schiep nieuwe werkmogelijkheden. Tot 1930 is er dan ook van werkloosheid, buiten de gewone seizoenwerkloosheid, ongeveer geen sprake; de vakscholing wordt met energie ter hand genomen, daar de industrie staat en valt met de „skill" van zijn werkkrachten. Op alle gebied worden vakscholen opgericht en de vorming in het bedrijf systematisch ter hand genomen.

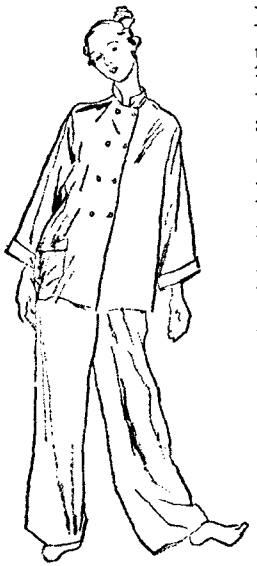
De fabrieken, die ten gevolge van deze ontwikkeling ontstaan, zijn grote, fraaie gebouwen; de ateliers en werkplaatsen, volgens vaste voorschriften gebouwd, voldoen evenals de trappenhuizen en cantines aan alle eisen der moderne hygiëne.
De architecten in ons land kregen een kans; zij grepen die kans aan en ontwikkelden met behulp van de moderne materialen en steunende op moderne principes een eigen, fraaie stijl voor het utiliteitsgebouw; ook winkelgebouwen en warenhuizen ontstonden na 1920 in die stijl. Overal in Nederland heerste bedrijvigheid, overal was opbouw.
In het sociale leven werd eveneens opgebouwd. Een beter levenspeil werd verkregen; van 1910 tot 1920 behoorden loonconflicten, stakingen en uitsluitingen tot de zeldzaamheden. Doch in 1918 voltrok zich, onder invloed der revoluties in Duitsland en Rusland, een geweldige verschuiving naar links: loonsverhoging, een aantal sociale rechten en de achturendag werden plotseling toegekend. Het terugbrengen van de werkweek van 48 op 54 uur, alsmede het aanpassen van het loonpeil aan een gedaald prijspeil bracht in 1922 wederom spanning te weeg.
Na deze periode kwam geleidelijk aan die sociale spanningen een einde. In 1923 was de functie van Rijksbemiddelaar geschapen en hiermede was de weg tot overleg geëffend. Gaandeweg kwam er van ondernemerszijde meer waardering voor de vakbeweging en kregen ook de leiders der vakorganisaties meer begrip van verantwoordelijkheid voor het geheel, hetgeen onder meer zijn neerslag vond in de collectieve arbeidsovereenkomsten. [82]). In diezelfde tijd werd in de ondernemingen een begin gemaakt met de sociale bemoeiïngen voor het personeel, hetgeen de verhoudingen in het bedrijf ten goede kwam.

Al deze veranderingen drukken hun stempel op stadsbeeld en straatbeeld. De Nederlandse stad heeft grootsteedse allure gekregen, het Nederlandse volk demonstreert in zijn levensstijl dat het „goed gaat". De statistiek verschaft ons hieromtrent waardevolle gegevens, maar laat ons vermoeden, dat de bontjas die na 1925 in het straatbeeld geen zeldzaamheid meer is, voor een gedeelte op „gemakkelijke betalingscondities" verworven

werd! Er is een verandering in de opvattingen, veel degelijkheid verdwijnt, de wereld komt onder invloed van film, radio en reclame. Het is voor goed gedaan met het negentiende-eeuwse tempo, en wie niet mee kan, blijft onherroepelijk achter.
Die grote verandering in de levensstijl begint door te dringen naarmate de jonge mensen, in de twintigste eeuw geboren en volwassen geworden, tot de „bovenste laag" gaan behoren. Zij zijn niet belast met de geestelijke bagage van de negentiende-eeuwer; zij kennen geen wereld zonder oorlog of crisis, en het begrip „vooruitgang," dat de geesten omstreeks 1900 in zijn ban gevangen hield, wekt bij hen een volkomen ander beeld op. Zij zijn practisch, ook wanneer zij idealist zijn; de meesten zijn zeer practisch en weinig idealistisch. Zij weten het: „und erstens kommt es anders, und zweitens wie man denkt", en daarom verdiepen zij zich niet te veel in „later".
Zij werken hard, de mannen en vrouwen, de jongens en meisjes, zij hebben een massa nodig, zij willen genieten, uitgaan, goedgekleed zijn, en weten, dat zij zonder hard werken dit alles niet zullen bereiken. Zij leren vaak zéér gespecialiseerde beroepen, en leven over het algemeen het weinig-gedifferentieerde leven, dat de grote, grote middenstand over de hele wereld leeft. [83])
De grote verandering in „levensstijl" had sterker invloed op uiterlijk en kleding van de vrouw dan van de man. Die had, met de overgang van „ambacht naar industrie" in de vorige eeuw reeds bijna alle differentiatie verloren. In de mannenkleding zat sinds 1850 al geen „muziek" meer. De Nederlandse kleermaker werkte naar Engelse modevoorschriften, de confectiefabrikant, die trachtte zich aan de Duitse confectie te ontworstelen, keek ook naar Engeland, maar toch kwam er gaandeweg een Nederlandse kledingstijl voor de man. De ontwerper voor mannenkleren krijgt niet veel kans zijn fantasie „uit te leven"; één rij of twee rijen knopen aan het colbert, vierkante of afhangende schouders, wat méér of minder taille, ziedaar alles, wat de mode toelaat. De pantalons zijn hoogstens wat breder of smaller, worden iets korter of langer gedragen. Het is alles een kwestie van centimeters. Een fat kan zich alleen nog aan zijn dassen, sokken, pull-overs en sweaters te buiten gaan. Een héél chique type gaat nooit uit zonder „button-hole",

maar zo iemand is een uitzondering, ook onder het kleine percentage mannen, waartoe hij zeker hoort, en dat kleding niet anders dan naar maat wil dragen. Nog geen 5% van alle mannen kan zich dit permitteren. Het gemiddelde is „de kleine man met zijn confectiepakje aan". Maar dat pakje is dan van goede stof gemaakt en het zit voortreffelijk!
Iedereen draagt het: de man, die in de week een uniform of overall draagt, loopt er 's Zondags mee, en de man, die het op Zondag niet aanheeft, loopt er in de week mee. Want op de rustdag wil men per sé iets anders aan dan in het werk, en dus dragen de ambtenaar en de handelsreiziger, eigenlijk alle mensen, die in de week keurig netjes voor den dag moeten komen, op Zondag graag sportkleding. Ook al hebben ze nooit zelf aan sport gedaan, zij dragen een flanellen broek en een tweed-jasje. Ook de dure mijnheer loopt in „tweeds"; de Engelse gentleman is nog altijd zijn voorbeeld, al is het Engelse „empire" ietwat en décadence. Inderdaad gaat de man in tweeds golf spelen of naar buiten op het week-end. Trouwens, iedereen trekt er op uit, en het „visites maken", dat vroeger Zondags tot de vaste plichten of genoegens behoorde, is grondig uit de mode geraakt, waar niemand overigens rouwig om is.
Veel vormelijks in de kleding werd afgeschaft, maar veel traditioneels bleef toch altijd nog gehandhaafd. Zo bleef het zwart de „plechtige" kleur, en wenst men nog altijd gesticht te worden door een man in het zwart. Bij trouwen en begraven worden jacquet en geklede jas nog uit de kamferkist gehaald. Het wit, dat eertijds alleen de bakker en de kok kenmerkte, werd bij de voortgang van de hygiëne niet alleen de dracht voor arts en tandarts, maar verscheen in alle winkels en cafetaria's, waar zindelijkheid een eis en een trots zijn. Blauw bleef de kleur van de marine, het groenige khaki werd de kleur voor het leger. Schitterende uniformen bleven bewaard voor bijzondere gelegenheden; van hun martiale snorren en baarden deden de mannen afstand, en misschien wel voor goed!
Wie zal kunnen voorspellen, welke vormen voor goed hebben afgedaan, welke oude modes op het meest onverwachte ogenblik hun opwachting nog eens komen maken; wie zou verwacht

hebben, dat de vrouw nog eens terug wilde vallen op een stijl in de kleding, die meer thuishoort in Keizerin Eugénie's salon dan in het moderne interieur?
Het accepteren van de irrationele Parijse mode van 1947 was dan ook voor iedereen een verrassing. Het was wonderlijk, dat de Parijse haute couture het ontwerp overnam, dat in het brein van één kunstenaar, waarschijnlijk voor één speciale vrouw ontstaan was. Nog wonderlijker was het, dat New-York de mode, die het van het etiket „New-Look" voorzag, grif aanvaardde. Maar het vreemdst van alles was wel, dat heel het textiel-arme Europa die extravagante mode volgde.
Dit verschijnsel bewijst weer eens, hoeveel minder rationeel de mens is, dan men gewoonlijk aanneemt. Het laat ook zien, dat stijl en mode nimmer toevallig verschijnsel, maar altijd symbool zijn voor diep in de mens sluimerende complexen, die hun weg naar buiten zoeken. De vrouw manifesteert in haar wijze van kleden het wezen, dat zij is, of het ideale type waar zij naar streeft. En met het accepteren van de zeer-vrouwelijke na-oorlogse mode manifesteerde zij haar „weg willen en vergeten willen" van het ge-uniformeerde type, dat zij in oorlogstijd moest zijn. Zij wil tot elke prijs de zware jaren vergeten, waarin zij in mannenbroek en zeiljomper voor haar gezin op hongertocht uit moest trekken. Ze wil niets liever dan vergeten, en is in het lange golvende gewaad met het frêle middeltje weer helemaal „vrouw". Ze speelt misschien in deze kleding zelfs weer het hulpeloze vrouw-mensje, en bedeelt zo haar tegenspeler die leidende rol, die hij tegenover haar zo gaarne vervult.
Het stelt misschien teleur, dat vrouwen zó zijn, dat ze de mode bijna slaafs volgen, dat ze in 1947 trachten een japon met alle kunstmiddelen zo lang mogelijk te maken, om er wellicht in 1949 de schaar weer in te zetten. Maar de hele emancipatie en de nivellering ten spijt, behoort dit toch tot het diepste wezen van de vrouw.
De werkende vrouw, omstreeks 1900 nog „het lelijke jonge eendje" in een reformjurkje gekleed, had zich ontwikkeld tot een mooie, slanke „zwaan", die als privé-secretaresse, assistente, mannequin haar intrede in de mannenmaatschappij gedaan had.



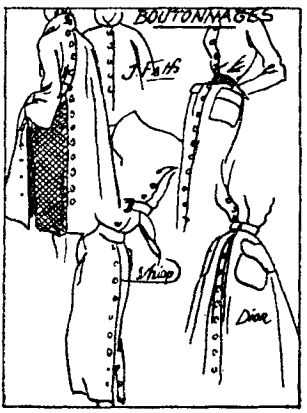
Nog wel altijd gestoken in een rationeel werkpakje, wist ze er toch in haar voetvrije „tailleurtje" met de „toile de soie" blouse alleraardigst uit te zien; op decente wijze verscheen ook zij „permed, plucked and painted" [84]) op haar werk. Zij had voldoende in de wereld rondgekeken om te weten, dat het welverzorgde uiterlijk voor haar good-will een even belangrijke factor vormde als diploma's en getuigschriften.

Bij het stijgen van het algemene welvaartspeil moest de getrouwde vrouw zich dan ook geducht inspannen, om haar uiterlijk aan de gewijzigde omstandigheden aan te passen. Hoe vaak gebeurde het niet, dat een geslaagd zakenman zijn niet-presentabele vrouw maar liever thuis liet? Hoe vaak ook moest de vrouw tot haar schade ervaren, dat de buitenlandse zakenreizen, de lange avondvergaderingen in de stad haar en het gezin isoleerden, en hoe dikwijls kreeg zij door z.g. „moderne opvattingen" niet harde slagen te incasseren! Het huis was veelal niet meer de veilige citadel die het geweest was. Echtscheidingen waren aan de orde van de dag; vaak verliet de man na jaren getrouwd te zijn het gezin en verkoos een nieuwe gezellin, die hem beter begreep, die jonger was of zich beter „fit" had weten te houden.

Door het contact met buitenlandse gasten leerde de Nederlandse huisvrouw. De Belgische vluchtelinge gaf in menig gezin een goed voorbeeld, doordat ze zich niet liet gaan, ook al kwam ze hier in October 1914 berooid aan na de val van Antwerpen. Haar beter verzorgde coiffure, haar betere kijk op coupe en kwaliteit van kleding waren vaak instructief voor de Nederlandse vrouwen, wier oog in dat opzicht niet geoefend was.

De Joodse immigranten speelden 20 jaar later een dergelijke rol in de ontwikkeling van kleding en uiterlijk van de Nederlandse vrouwen, en de film zorgde daarnaast voor een constante modeshow, waarin de vrouwen het ideaal-beeld van de heersende mode bijna wekelijks onder ogen kregen.

Duitse en Oostenrijkse meisjes, die na 1920 geregeld in Nederlandse gezinnen als werkkracht vertoefden, vestigden door hun voorkeur voor koken, breien en naaien de aandacht van de huisvrouw méér op de verzorging van de voeding en de kleding, en noopten haar, minder uren van de dag aan het ongezellige „schoonmaken", hoe nuttig overigens ook, te besteden.
Uit de centrale landen kwam het inflatie-type: het „kunstseidene Mädchen" overwaaien; wanneer het precies hier kwam is moeilijk na te gaan. Het was het na-oorlogse type, héél slank, héél geraffineerd. Ze droeg een bontjasje, daaronder een jurkje of tailleurtje met heel korte rok, vleeskleurige kousen, hooggehakte schoentjes. Het bubi-kapsel hoorde er bij, evenals de cigaret in de lange cigarettenhouder. Zij hield van dansen en ging veel naar de bioscoop. Haar type vond hier ook navolging; een tijdlang werd er veel gedanst en gedronken en veel geld uitgegeven. Sparen was in bepaalde kringen uit de mode geraakt. Het kopen op afbetaling kwam in zwang voor de aankoop van fietsen, stofzuigers, radio's, schrijfmachines en wasmachines. Menig bontjasje of mantelpak was op gemakkelijke betalingscondities verkregen.
Ook het arbeidersgezin ging na 1925 beter gekleed. De vrouwen van middelbare leeftijd droegen hoed en mantel, omslagdoeken en wollen „kapers" zag men niet meer, alleen nog bij de allerarmsten. De jonge vrouwen en meisjes hebben nu ook hun mantelpakje en blouse of jumper. Werkkleding raakte voor het huishoudelijk werk als „uniform" uit de mode, terwijl juist voor fabrieks- en laboratoriumwerk de „witte jas" meer en meer de gangbare dracht werd. Een gezellig jurkje om uit te gaan heeft elk arbeiderskind, en ook voor haar is de film een grote leerschool voor kleding en levensgewoonten geworden.
Zij is geen „kunstseidenes Mädchen", ofschoon zij kunstzijde draagt. De kunstzij begint zijn veroveringstocht door de wereld; het zijn de koopsters in de laagste prijsklasse, die het product het



eerst dragen. Gaandeweg valt iedere vrouw voor de imprimé-tjes van rayon, het ondergoed van kunstzijden charmeuse. Maar zo ver waren we in 1925 nog niet! Toen droegen we alleen maar hevig-glanzende vleeskleurige kousen, en af en toe een blouse, die ondanks het gevolgde wasvoorschrift als een babyblousje of aan flarden uit de was kwam. En onze imprimé japonnetjes konden helemaal niet gewassen worden en moesten twee maal per dag gestreken worden, wilde men er toonbaar mee uit zien.

Maar dat alles veranderde; kunstzijde werd een mooi product, en bleek onmisbaar naast wol, katoen en natuurzijde, en misschien is naast de arbeidsverdeling en de uitvinding van de stoomkracht het verschijnen van op kunstmatige en synthetische wijze verkregen producten als kunstzijde, celvezel, melkwol en nylon voor de stoffenfabricage wel het belangrijkste moment geweest in de prijsverlaging van de vrouwenkleding. [85])

Wij kunnen ons althans niet meer voorstellen, wat wij zouden beginnen zonder charmeuse ondergoed, zonder kunstzijden blouses en japonnen, al blijft natuurlijk een echt wollen of zijden kledingstuk naar maat gemaakt nog altijd de droom van elke vrouw, en zal niemand, die tijd en geld heeft voor kleding, apart voor haar figuur en individuele smaak ontworpen, het massaproduct verkiezen, hoe goed dat overigens is gemaakt. In ons land koopt 65% van alle vrouwen confectie, in Amerika 95%; ook in Engeland ligt dat percentage hoog. Daar wordt dan ook, evenals in Amerika, perfect zittende confectie gefabriceerd. In Frankrijk draagt de vrouw nog altijd kleren, die voor haar persoonlijk gemaakt zijn, 't zij in huis, 't zij door een handige coupeuse bij haar in de buurt. Hoogstens 10% van alle Franse vrouwen koopt confectie-kleren in de grote magazijnen. Dure modellen kan bijna niemand zich permitteren; die worden voor de export gemaakt of voor de vrouwen van de „happy few". De couture trekt inkopers uit de hele wereld, New-York, Londen, Athene,

Buenos-Aires, Rome, Madrid. Sommige grote huizen, bij voorbeeld Macy uit New-York hebben een eigen inkoopbureau in Parijs. Door de enorme vraag naar modellen heeft het aantal ontwerpers zich ongemeen uitgebreid. Het huis Patou bestaat nog altijd, het geeft echter niet meer de toon aan. Dat doen thans Jacques Fath, Dior, Balmain, Lucien Lelong, om maar enkele namen te noemen. Jeanne Lanvin, Chanel en Maggy Rouff hebben ook een groot aantal jeugdige concurrenten van de eerste rang gekregen, en daarnaast zitten in de Faubourg St. Honoré en over heel Parijs verspreid een aantal couturières, die misschien later van zich zullen doen spreken. Iedereen moet immers ééns beginnen! En zoals Yvette Guilbert met de naald begon en met het chanson eindigde, zo staat er misschien nu een meisje in een „boîte de nuit" te zingen, die later de haute couture zal beheersen! [86])

Voor de inkopers geldt: hoe meer trappen men klimmen moet, om bij de couturière te komen, hoe meer kans, dat de modellen te betalen zijn. Een origineel model van Molyneux of Schiaparelli kost enorme sommen, vooral omdat Amerikaanse inkopers de dollars kunnen laten rinkelen. Op een „sixième étage" zal de prijs allicht nog gaan. De couturière, die daar woont, heeft wel eens een tip gekregen van een mannequin, die op een interne show in een groot huis „gelopen" heeft. In Parijs is vitamine-R voor zo iets heel important . . .

Nog onlangs werd er een geraffineerde modellendiefstal ontdekt, waarvan de draden tot aan Milaan liepen. De meisjes van het atelier hadden steeds een onderdeel van het model mee naar huis genomen en dat in wit mousseline snel gecopieerd, om het daarna tegen grof geld te verkopen. Alle voorzorgen tegen modellendiefstal helpen niet, huiszoeking door de politie noch patenteren van het geestelijk eigendom; eigenlijk vreest een modeontwerper het moment, waarop hij niet meer gecopiëerd zal worden, want dan is hij „fini".

De Franse couture presenteert elk jaar vier collecties, de belangrijke herfst- en voorjaarscollectie, en de minder belangrijke collecties „entre-saison", zomer en winter. Van alle vier neemt het buitenland notitie; de ideeën, daar gelanceerd, moeten ook de Nederlandse couture en industrie inspiratie geven. Het zij nog eens gezegd: Parijs exporteert ideeën en modellen, het exporteert stoffen en alle fournituren en accessoires. Maar het fabriceert zelf geen confectie; het gehele Franse kledingbedrijf weerspiegelt de geest van verregaand individualisme en hoogopgevoerde vakbekwaamheid, het Franse volk eigen.

Is een model in Nederland aangekomen, dan vindt het, misschien met een kleine variant, zijn weg naar de haute couture; de ontwerpsters voor de industrie wijzigen het model, omdat hun productie voor de „gemiddelde," Nederlandse vrouw moet dienen, voor de matrone èn voor het jonge meisje; zij moeten dure middagjaponnen zowel als imprimétjes van f 12,75 weten te „brengen". Maar van de industrie wordt nog meer gevraagd. Die moet de sportkleding maken, waaraan het Nederlandse volk in toenemende mate behoefte heeft. Immers, het probleem der „vrije tijd besteding", ontstaan na de verkorting van de arbeidsdag, vond met algemene sportbelangstelling ten dele reeds zijn oplossing. Het zwemmen werd een nationale sport, voetbal kwam op de tweede plaats, en voor athletiek, zeilen en roeien kwam grote belangstelling. Wie niet actief aan sport doet, is toch vaak een vaste toeschouwer bij sportdemonstraties. Elke grote stad heeft aan de periferie zijn stadion en sportterreinen. Voor wie niet aan sport doen en toch buiten willen zijn bieden de volkstuintjes een middel tot ontspanning.

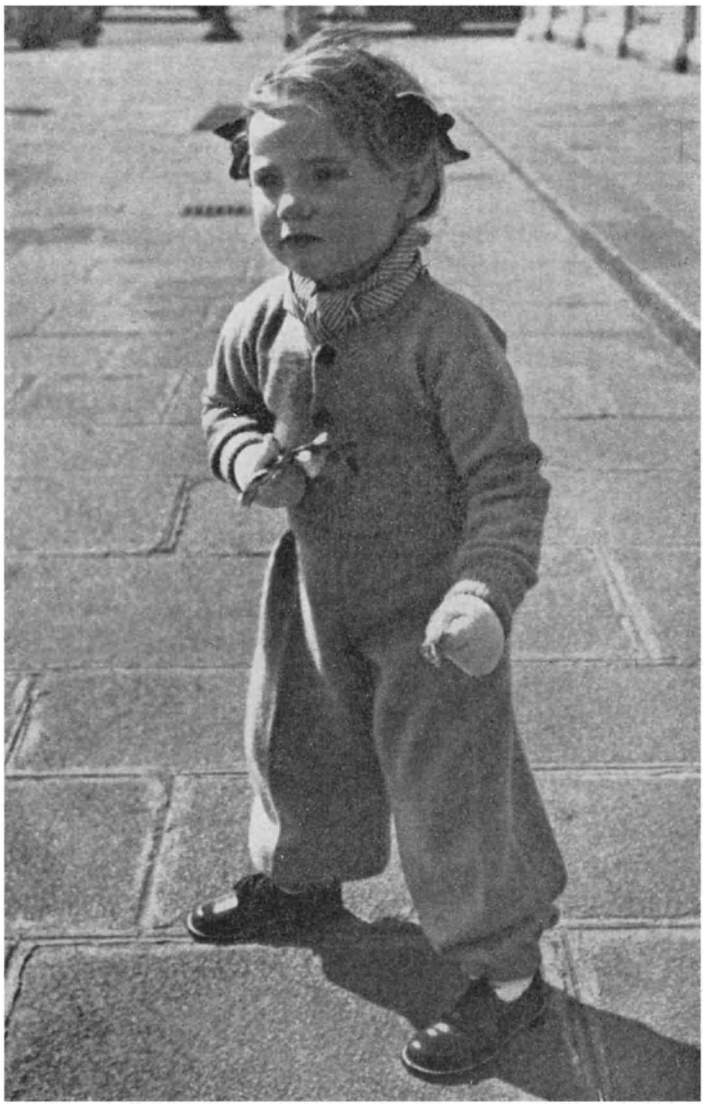
Even duidelijk als in de stedebouw thans gestreefd wordt naar een scheiding in woon-, werk- en recreatie centra, zo kent de moderne mens ook het gezin, het werk en het „derde milieu". Dit derde milieu kan uit clubleven bestaan, uit liefhebberijen, uit studie, uit politieke activiteit. Verenigingsleven neemt daarbij een belangrijke plaats in, met de buurtverenigingen, personeelsverenigingen of groeperingen op neutrale of confessionele grondslag. [87])

Het is misschien de grote winst van onze tijd, dat het kind ook zijn recht op een eigen milieu heeft gekregen. Kinderen worden tegenwoordig niet meer als kleine volwassenen beschouwd, die zo snel mogelijk het uiterlijk en de plichten van de grote mensen moeten leren aanvaarden, die in plechtige pakjes mee op visite moeten gaan. De kinderen hebben hun eigen leven; in club- of schoolverband trekken zij er op uit, kamperen, of doen aan sport.
Want onverschillig of het kind nu in een arbeiderswoning of in het Paleis Soestdijk geboren is, in zijn trainingspak trekt het er op uit, om op zijn eigen speurtochten buiten of in de grote stad te worden tot een mens van de twintigste eeuw.

II. Het verstoorde Mierennest [88])

Na 1930 zag het Nederlandse bedrijfsleven zich voor ernstige moeilijkheden geplaatst.
Het „mierennest" was wederom ernstig verstoord; een crisis, die als gevolg van dolzinnige speculatie aan de New-Yorkse beurs optrad, rukte in een jaar tijds de gehele economie uit zijn voegen. Als een donderslag viel deze „Krach" midden in een wereld, die zich sinds een paar jaar in toenemende welvaart had verheugd, en die meende, een evenwicht gevonden te hebben. Inderdaad was er aanleiding geweest voor een stemming van optimisme. Teleurgestelde overwinnaars en verbitterde overwonnenen, mensen, die van 1914 tot 1918 elkaar met de wapenen hadden bestreden, en van 1918 tot '24 met gevoelens van haat en wantrouwen tegenover elkaar hadden gestaan, trachtten aan de conferentietafel het verbroken contact te herstellen. Terecht was er wel eens opgemerkt, dat de vredesverdragen meer problemen geschapen dan opgelost hadden; doch na 1924 scheen het ergste geleden. Stabilisatie der valuta had een basis gelegd voor internationale handelsrelaties; dank zij belangrijke Amerikaanse leningen kon met de economische opbouw der verslagen centrale landen een aanvang gemaakt worden.
Deze verbetering in de internationale verhoudingen bracht allerwegen bedrijvigheid. Leveranties van kapitaals- en verbruiksgoederen veroorzaakten een „boom" in het zakenleven, waardoor menig optimist zich liet verleiden de gunstige conjunctuurgolf als een verschijnsel van blijvende aard te zien. In Amerika werd zelfs van „prosperity for ever" gesproken; slechts pessimisten wezen op het kunstmatige van heel de constellatie en maakten zich ernstig bezorgd daar de regeringen, gegrepen door de algemene optimistische stemming, verzuimden fundamentele problemen afdoende te regelen.
Het Nederlandse bedrijfsleven maakte vijf gunstige jaren door; werkloosheid kwam na 1923 zo goed als niet voor. De scheepsbouw en de metaalnijverheid hadden grote opdrachten, land- en

Afb. 9. Type van de moderne jonge vrouw. Femina 1948.



Afb. 10. Kindje in trainingspak. Femina 1948.

tuinbouw vonden in Duitsland weer een belangrijk afzetgebied. De bloeitijd, die Indonesië beleefde, werkte gunstig op de Nederlandse markt, en aan de Amsterdamse beurs werd veel verdiend. Helaas kregen de pessimisten echter gelijk, doordat na de „Krach" in Wallstreet van 24 October 1929 de gehele Europese welvaartseconomie in één jaar tijds ineenstortte. Plotseling zakte het prijspeil en gaandeweg kromp de handelsbeweging in. De Amerikaanse crisis, die zich niet beperkt had tot een aantal gerucht makende faillissementen in de Verenigde Staten, sloeg naar Europa over doordat Amerika's kapitaalonttrekking uit de centrale landen een algehele débacle in Duitsland en Oostenrijk inleidde.
Buitendien kwam in datzelfde jaar een einde aan de samenwerking Briand-Stresemann-Chamberlain, die de basis voor het hele Europese internationale herstel gevormd had. Deze omstandigheid, alsmede de hernieuwde malaise verklaarden de groei van de nazipartij in Duitsland en de wens naar „Anschluss" in Oostenrijk, waardoor een politiek van autarkie en nationalisme de overhand kreeg.
Door de wereldcrisis ontwrichtte in Nederland de economische basis, waarop vijf jaar geleefd was. Onmiddellijk trad een agrarische crisis in, de scheepsbouw werkte bijna op halve kracht. Met de metaalnijverheid stond het er niet veel beter voor. Minder conjunctuurgevoelige bedrijven werden bij de daling van de algemene koopkracht gaandeweg bij de malaise betrokken. [89])
Dat er iets gebeuren moest om het economische leven voor ondergang te behoeden stond vast, en dat de regering dit alleen kon doen door over te gaan tot beschermende maatregelen ten gunste van het bedreigde bedrijfsleven, moest ook de meest verstokte non-interventionist wel inzien. Doch in elke rechtgeaarde Nederlander zat het principe van „laissez-faire" zo diep verankerd, dat inderdaad uiterste noodzaak aanwezig moest zijn, wilde hij aan afwijken van deze richtsnoer bij het algemene beleid zijn sanctie hechten.
Zelfs in de na-oorlogse jaren waren in Nederland geen protectionistische tarieven ingevoerd, terwijl voor het nemen van dergelijke maatregelen toch zeker aanleiding zou hebben bestaan. Immers, na 1918 was de markt overstroomd door „dumping"

artikelen uit tal van landen; doch toen had de regering niet willen weten van een politiek van afweren van goederen uit Centraal-Europa, Japan en Amerika. Het principe van „onthouding" was ook op ander gebied door de regering consequent doorgevoerd; overheidsmaatregelen, die in het economische leven ingegrepen hadden en als direct gevolg van de oorlogstoestand te beschouwen waren geweest, had men geliquideerd zodra het maar enigszins mogelijk was. De regering was bevreesd, dat een kostbaar ambtenarenapparaat een te nadelige kant zou zijn van op zich zelf misschien nuttige maatregelen, en meende, dat het zakenleven zich het snelst herstellen kon door het vrijlaten van het particulier initiatief.

Toen het echter na 1930 in Nederland om het „naakte bestaan" ging, moest „het vaandel van het internationale ruilverkeer, dat Nederland het langst omklemd had gehouden" met bloedend hart worden prijsgegeven. [90]) De regering ging in het jaar 1931 over tot de eerste van een aantal crisismaatregelen, die slechts de ernstigste gevolgen van de depressie konden keren.

Met deze maatregelen werd het tijdperk der „actieve economische politiek" ingeluid. Niet langer zou het overheidsingrijpen beperkt blijven tot het sociale leven in de staat, ook het bedrijfsleven in al zijn geledingen zou na 1930 object worden van staatsbemoeiïng. Dat er na 10 jaar actieve economische politiek niet veel meer over zou wezen van de oude „vrijheid van bedrijf en beroep" in Nederland, vindt mede zijn oorzaak in de activiteit van de coalities van belanghebbenden binnen het bedrijfsleven.

Vrijwel alle politieke partijen in Nederland aanvaardden deze gang van zaken, al waren de motieven, die tot deze houding leidden, bij de verschillende groepen geenszins dezelfde. De Katholieken volgden bij de ontwikkeling van hun inzichten de uitspraken van de Paus. De Encycliek Quadragesimo Anno van 1931 liet, evenmin als die van 1891, enige twijfel omtrent de inzichten die de Katholiek te volgen had. Verticale en horizontale ordening van het bedrijfsleven werd toegejuicht, staatssocialisme afgekeurd, evenals de dictatuur van het kapitaal. Een dergelijke ordeningsgedachte was ook de anti-revolutionairen niet vreemd. Dr. Kuyper had jaren geleden reeds aan een economisch parlement

naast het politieke gedacht; sociaal-democraten en vrijzinnig-democraten propageerden de ordeningsgedachte eveneens, doch waren voor de gevaren niet blind, die de democratie bedreigden bij deze corporatieve opbouw. Het waren de liberalen, die met groot bezwaar afscheid namen van de politiek van non-interventie, doch zich als goede democraten naar de wil van de meerderheid schikten.

Het kledingbedrijf ondervond duidelijk de neerslag van de algemene daling van het welvaartspeil en de weinig stabiele toestanden op de internationale handelsmarkt. De daling van het levens- en prijspeil werd in de omzetcijfers in de detailzaken gevoeld. Na 1930 moesten alle zeilen worden bijgezet om de winstdaling binnen zekere grenzen te houden. Meer dan ooit gold de stelregel dat er op de kleintjes gelet moest worden, en dat gestreefd moest worden naar inkrimping van het onkostenapparaat.
Reeds tussen 1925 en 1930 was het begrip efficiency bezig ook in Nederland door te dringen. Rationalisatie, planning, normalisatie en efficiency maakten het onderwerp van veel discussies uit. Daar waren pro's en contra's. Weinig ondernemers in Nederland voelden er iets voor, hun bedrijven te laten rationaliseren: het ging immers ook zó goed.
Toen de zaken echter niet meer vanzelf liepen, en het mes werkelijk stevig in de uitgaven gezet moest worden, gingen tal van bedrijven over tot „planning" en „rationalisering", tot „scientifical management". De industriële bedrijven zijn in dat opzicht de bedrijven met een distributieve functie voorgegaan. De kledingindustrie had na 1918 alle moeilijkheden leren kennen, die uit het ontbreken van elke stabiliteit op de internationale markt voortvloeiden. In het binnenland kon de industrie moeilijk concurreren tegen het goedkope buitenlandse fabrikaat; op de exportmarkt, die na 1918 veroverd was, kwamen hoge invoerrechten en valutaverhoudingen gelijk te staan met een invoerverbod. De Scandinavische markt, door grote inspanning voor heren- en damesconfectie verkregen, ging na de val van het pond sterling verloren, doch na 1933 trad door bijzondere omstandigheden een herstel in, dat voortgang vond, toen ook de gulden devalueerde. Export van

confectie naar Frankrijk leed vooral onder het hoge invoerrecht; een enkele zeer energieke ondernemer vond in deze toestand aanleiding, in Frankrijk een confectiebedrijf op te zetten, dat daar voor de binnenlandse markt en o.m. voor export naar Scandinavië ging werken. De export naar Indonesië leed gevoelige verliezen door concurrentie van het goedkope Japanse massa-artikel.
De positie op de binnenlandse markt werd gunstiger nadat contingenteringsbepalingen de stroom van buitenlandse goederen hadden gekeerd; op basis van vroegere importcijfers werden de contingenten der binnen te laten artikelen door de regering vastgesteld. De basisjaren voor „Japan" werden zó gekozen, dat de contingentering met prohibitie gelijk stond, en Polen en Rusland werden evenmin ontzien. Met België en Tsjecho-Slowakije vond men na overleg een basis voor handelsverkeer, de import uit Duitsland en Engeland werd niet in die mate beperkt als voor de industriële situatie feitelijk nodig was.
Dit alles neemt niet weg, dat na het invoeren van de contingenteringsmaatregelen in Februari 1932 het aandeel van de Nederlandse productie in het binnenlands verbruik aanzienlijk steeg. Bij de schoenenindustrie steeg het percentage van 60% van de hoeveelheid in 1931 tot op 78% in 1933; bij de wolnijverheid steeg het van 44% op 61%, bij de tricotfabrieken van 47% op 62% van de waarde. [91])
Vooral het damesconfectiebedrijf had profijt van de maatregelen; een aantal nieuwe ondernemingen werd na 1932 opgericht, hier en daar met de finantiële steun van grote stoffenfabrikanten. Een enkel grootbedrijf in Brabant ging in die jaren er toe over, naast de weverij een eigen moderne confectiefabriek te stichten, nadat het oorspronkelijke bedrijf met een drukkerij en ververij uitgebreid was. [92])
Een nieuwe impuls werd aan het kledingbedrijf gegeven toen na 1933 de Joodse emigranten uit Duitsland hierheen kwamen. Vernietiging van de Joden stond als belangrijk punt op het partijprogramma van de nazi's; na hun overwinning werden de Joden dan ook systematisch uitgeschakeld uit het bedrijfsleven. De confectieindustrie en de aanverwante bedrijven waren overwegend in handen van Joden, zodat na de „Kaltstellung" vele mensen uit

die bedrijven zonder middel van bestaan kwamen.[93]) Een gedeelte van hen besloot het land te verlaten; de meest wilskrachtigen waren in staat deze stap te doen, die naar het avontuur van een totaal nieuw bestaan in een vreemd land leidt. Meestal blijft 4/5 van een groep, die systematisch om geloof, ras of politieke overtuiging vervolgd wordt, achter, en neemt 20 à 25% het besluit, de vertrouwde omgeving vaarwel te zeggen. Na de herroeping van het edict van Nantes bleven de meeste Hugenoten in Frankrijk en het percentage Spaanse en Portugese Joden dat de terreur van de Inquisitie ontvluchtte, zal stellig niet groter geweest zijn.[94]) De bewegelijkheid der z.g. „bewegelijke" volken, die niet-agrarische beroepen uitoefenen, is dus in werkelijkheid niet zo bijzonder groot.

Aanvankelijk stond de Hitler-regering de emigranten toe, een deel van hun kapitaal in geld en machines, benevens huisraad mee te nemen; later werd ook dat niet meer toegestaan en bleek de principiële rassenhaat een geschikte dekmantel voor primitieve roof op weerlozen. Ook in dit opzicht herhaalden zich in Duitsland de praktijken, die eertijds door de Inquisitie, en ook in het Frankrijk van Lodewijk XIV op een welvarende minderheid waren toegepast.

Na 1933 verspreidde zich aldus over de wereld een stroom van Duitse Joden, of waren het Joodse Duitsers, wie zal het zeggen? Deze mensen, die over het algemeen sterk geassimileerd waren, hadden echt Duitse eigenschappen, vlijt en zin voor orde. Daarnaast bezaten zij fantasie, practische zin en organisatievermogen. In elk onderdeel van de kledingbranche hadden zij vakbekwaamheid, zij beheersten zowel de haute couture, als het confectiebedrijf in massa- en seriefabricage met de modernste bedrijfsmethodes.

Begrippen, die hier na 1925 moeizaam ingang vonden, zoals efficiency, normalisatie en rationele productiemethodes door toepassing van planning waren in Duitsland, dat gedurende de eerste wereldoorlog van Walther Rathenau reeds bij de grondstoffenvoorziening een les in planning ontvangen had, algemeen aanvaarde principes.

In 1933 en '34 kwamen er eigenaars van grote ondernemingen op

kledinggebied naar Nederland met het doel hun bedrijven naar hier te verplaatsen. Zij zouden kapitaal en een kleine technische staf meebrengen; in de fabrieken wilden zij de versnelde scholing op werkloze Nederlandse arbeiders in toepassing brengen. Door hun export-relaties zou een deel van de productie reeds aanstonds in Scandinavië en Zuid-Amerika geplaatst zijn. Onderhandelingen dienaangaande, die door deze fabrikanten met steun van zeer bekende Nederlanders gevoerd werden, liepen op niets uit, en waardevolle bedrijven die thans in Londen, New York en Brussel toonaangevend op het gebied der mode zijn geworden, ontgingen Nederland door een ontstellend gebrek aan inzicht en soepelheid. Wel verrezen hier een aantal dwergbedrijfjes, soms met vergunning van de overheid, soms onder camouflage van een Nederlandse firmanaam. Alle beunhaaspraktijken werden hier toegepast, en ook de huisindustrie nam weer toe, die arbeidsvorm tegen lage betaling, die onafscheidelijk verbonden schijnt te zijn aan het „inpassen van laatstaangekomenen" in een georganiseerde maatschappij, die zijn loonminimum beschermt. [95])

Doch achter de naai- of breimachine, die soms op een zoldertje opgesteld was, wist menige eertijds zeer verwende „Frau Doktor" de nood uit het gezin te weren. Over de gehele wereld kon men ze aantreffen, de „bei uns", voor wie het aanpassen aan het nieuwe land zo uiterst moeilijk was, en wier aantal na de „Anschluss" van Oostenrijk en het binnenrukken der Duitsers in Praag nog aanzienlijk uitgebreid werd. [96])

Toen profiteerden nog andere branches van de inspiratie, die zich tot 1938 vooral tot de mantelconfectie beperkt had.

Uit Wenen brachten velen de fijne galanteriewaren- en leerbewerkingstechnieken mee, waarvoor Oostenrijk beroemd geweest was. Na 1938 kon men vooral in Parijs en Londen de Weense leren tassen bestellen, die de fraaiste van de wereld waren, ja zelfs van uit Shanghai, de enige „vrijstad", die in 1938 Joden in grote aantallen kon opnemen, werd aan een Nederlandse zaak in Indonesië een offerte in Weense tassen gemaakt. Tsjechen vestigden textielbedrijven in Israël, op kledinggebied wordt daar door toedoen van Duitsers van alles gefabriceerd.[97]) Doch onder de emigranten, die Israëls grond betraden, waren er velen, die voor goed afscheid

namen van de „lapjes" en de „couture" en die met bewonderenswaardige elasticiteit wisten over te schakelen van de handel of intellectuele beroepen naar het handwerk en de ongeschoolde arbeid, naar de land- en tuinbouw.

Na 1937 was de vestiging van een kleinbedrijf op winkel- of nijverheidsgebied ook voor een ingezetene niet meer mogelijk zonder bedrijfsvergunning. Het tot stand komen van deze wet bracht wederom een stuk „ordening" tot stand. Ook in de winkelsluiting was eenheid gebracht door een wet in 1930, en het houden van een opruiming of uitverkoop werd na 1935 afhankelijk gesteld van een goedkeuring van een plaatselijke Kamer van Koophandel. De wet op de bedrijfsvergunning bracht een geheel nieuwe toestand met zich mee: de eisen, waaraan een aanvrager moet voldoen, beperken zich niet tot „goed gedrag en credietwaardigheid", maar brengen de bekwaamheid van de aanvrager in het geding. De drie V's: vestigingswet, vakexamens en vakopleiding moeten thans de nodige selectie in het bedrijfsleven brengen, die voordien door sanering, gebaseerd op „survival of the fittest" was tot stand gekomen. Immers, in de kleine bedrijven, de winkels en de nijverheidsondernemingen was de „sterfte" steeds bijzonder groot geweest. Manufacturenzaakjes kwamen en gingen, net als de sigarenwinkels en de parfumeriezaken, maar wie eens gelegenheid had, in de boekhouding van dergelijke bedrijven te kijken, zou verbaasd geweest zijn, dat een onderneming, die zo slecht geleid was, het nog zó lang had kunnen bolwerken!
De veel voorkomende faillissementen hadden de gemeenschap een stuk geld gekost; men vergete niet, dat zaken, die tijdelijk in nood geraakt waren ten gevolge van de malaise, aan crisiscredieten konden komen, en dat in het algemeen altijd een mogelijkheid bestond om geld te krijgen voor een levensvatbare onderneming. Bij de wisselende toestanden op de internationale goederenmarkt had ook het grootbedrijf weer in toenemende mate de grossiers ingeschakeld, al gingen enkele bedrijven verder in hun streven naar het uitschakelen van de tussenhandel. De kleine detaillisten zagen hun belangen goed waargenomen door de inkoopverenigingen, die als maatschappijen of als coöperatieve verenigingen in

de hoofdsteden der provincies verrezen. Dikwijls kregen de inkoopcentra het karakter van een goederenbeurs, en konden de leden behalve goederen ook adviezen aangaande bedrijfsvoering ontvangen. Ook de grote grossierderijen vervullen diezelfde functie. Behalve het „stapelen van waren" verleent de koopman van de „tweede hand" immers credieten aan vaste afnemers en laat hij op verzoek grondstoffen tot eindproduct verwerken. [98])

Dat het Nederlandse bedrijfsleven ook de inkoopvereniging op confessionele grondslag kent, zal niemand verwonderen. Er zijn enkele inkoopverenigingen op Protestantse basis en de coöp. inkoopvereniging St. Homobonus is de machtigste Katholieke organisatie op dat gebied.

De inkoopvereniging zorgt er voor, dat de hele scala van artikelen op de goederenbeurs aanwezig is en dat ook attracties niet ontbreken, die door hun laag prijsniveau meer speciaal in de eenheidsprijswinkel voorhanden behoorden te zijn. Deze laatste artikelen nam de détaillist pas op, toen hij inzag, dat èn de eenheidsprijswinkel èn het zeer laag geprijsde artikel een onmisbaar element in de economie van het Nederlandse bedrijfsleven waren gaan vormen. Met de lange duur van de werkloosheid was de eenheidsprijswinkel vaak de enige zaak waar het gezin van de werkloze voor zijn aanschaffingen op het gebied van manufacturen nog terecht kon.

In den aanvang was het verzet tegen de eenheidsprijsonderneming in Nederland groot geweest en had het verschijnen van deze vorm van bedrijf verontrusting bij de détaillist teweeg gebracht. Hij was bang zijn clientèle te verliezen en het ging met de „Hema"-zaken als met de cafetaria en de bioscoop. De gewone restaurateur protesteerde tegen de komst van de „snack-bar" met zelfbediening naar Amerikaans voorbeeld, de schouwburg-exploitant zag in het filmbedrijf de grote concurrent.

In wezen had men echter te maken met nieuwe vormen van bedrijf, die eensdeels een publiek bestrijken, dat niet in restaurants, schouwburgen en winkelzaken met een deftige cachet klant was, anderzijds totaal nieuwe behoeften in Nederland zou scheppen. Toen dan ook aan de hand van gegevens en cijfers bleek, dat ondanks de aanwezigheid van de vele massa-filiaal- en andere groot-

bedrijven het grootste gedeelte van het Nederlandse volksinkomen bij de gewone kleine détailzaak besteed werd, luwde de storm wel enigszins. Slechts ongeveer 3% van het gemiddeld jaarverbruik loopt via warenhuizen en dergelijke.[99]) Het kwam hier te lande dan ook niet tot het nemen van maatregelen tegen eenheidsprijsondernemingen en massafiliaalbedrijven, zoals in andere landen, met name Zwitserland, Duitsland en de Verenigde Staten het geval was geweest.

Over het geheel genomen werd in Nederland ingezien, dat het niet mogelijk is „de klok terug te zetten", en zowel in het kleinbedrijf als in de grote onderneming kwamen vooral na 1925 de moderne bedrijfsmethodes meer en meer in zwang.

Ook het uiterlijk en de inrichting werden aan de smaak van het moderne publiek aangepast: alles was daarbij op doelmatigheid ingericht. Aan de juiste plaatsing van verschillende afdelingen werd veel aandacht besteed; in de parterre van de zaak kwamen alle petit-riens, die publiek naar de zaak trekken, terwijl de verkoop van de grote stukken meer op de bovenétages zou plaats hebben. Onnodige voorwerpen worden uit de winkel gebannen, alles moet een gevoel van ruimte suggereren, waarbij ook de lichtverdeling een belangrijke rol vervult. Niet langer hangen allerlei kronen en lichtornamenten in een winkelzaak, doch de moderne buisverlichting suggereert daglicht, ook op de donkerste dagen en de ontwikkeling, die de verlichtingstechniek in dat opzicht heeft doorgemaakt biedt verrassende mogelijkheden.

Evenals de verlichting onderging ook het hele reclamewezen in de laatste decenniën enorme wijzigingen. Was de reclame-activiteit eertijds een onderdeel van het werk van de ondernemer, tegenwoordig is het een vak op zich zelf geworden, een wetenschap die door experts grondig geleerd moet worden, en waartoe marktonderzoek en marktanalyse, statistiek en resultatencontrôle behoren.

Deze resultatencontrôle staat in Nederland nog in de kinderschoenen, in tegenstelling tot Amerika, waar trouwens de hele reclame al een meer wetenschappelijke grondslag heeft. Het systematische onderzoek naar de herinneringswaarde en de verkoopskracht van de gebruikte reclamemiddelen, o.a. door psychologische

tests vindt ook in ons land meer en meer toepassing. Het is niet te veel gezegd, wanneer men constateert dat de moderne reclame onderzoekingen over dieptepsychologie, ontdekkingen over de wereld van het onbewuste en onderbewuste, over het tot stand komen van associaties en wilsbepalingen toepast in zijn activiteit. Tot de diepst liggende impulsen richt de reclame zich. Honger, angst, liefde voor kinderen, het grote terrein van de betrekkingen tot het andere geslacht, een beroep op al deze drijfveren treft men in moderne reclame-uitingen aan.

Het is natuurlijk duidelijk, dat, hoe primitiever de behoefte aan een artikel is, des te eenvoudiger de reclame er voor zijn kan. En daar kleding een van de eerste levensbehoeften van de mens is, treft men in het kledingbedrijf ook de minst revolutionaire reclamemiddelen aan. Zelfs kan het op het terrein van de kleding voldoende zijn, de „klassieke" methoden der negentiende eeuw, de simpele annonce in de courant, te volgen. Ook de oudste soort advertentie, namelijk in catalogusvorm, heeft in het kledingbedrijf nog altijd zijn nut niet verloren.

Van „slagzinnen" of „slogans" wordt over het algemeen niet veel gebruik gemaakt; het „koopt meer schoenen" of „kleedt U beter" behoeft een vrouw eigenlijk nooit toegeroepen te worden. Het is ook niet verwonderlijk dat de herinneringswaarde van advertenties over mode-artikelen, schoeisel en kleding zeer hoog is, 44%, terwijl levens- en genotmiddelen maar 18% en 15% herinneringswaarde hebben. In vergelijking met auto's en pharmaceutische artikelen, die met hun advertenties maar 2,5% en 1% herinneringswaarde bereiken, heeft het kledingbedrijf het wel zeer gemakkelijk bij het vasthouden van de aandacht. [100])

Elke onderneming heeft langzamerhand een eigen formaat en uiterlijk van advertenties aangenomen, en slagzinnen als „C. & A. is toch voordeliger", „Gerzon Uw modehuis" of „De Bijenkorf heeft het" zijn even populair geworden als „Elke dag een glaasje" en „Zeg het met bloemen".

Bij het aanschouwen van de étalages valt het op, dat de wijze van stoffen tonen eigenlijk niet veel veranderd is. Nog altijd vormen de eigenschappen van de stof zelf, zijn glans en diepte van kleur, het decoratieve element, en zien we diezelfde cascades van stoffen,

die bijna 100 jaar geleden voor het eerst in Parijs de vreemdeling in verrukking brachten.
De requisieten, die de étaleur thans ten dienste staan, zijn door de moderne techniek in oneindige variatie aanwezig; geen wonder, dat de mensen, die zich tot étaleren en reclamekunst aangetrokken voelen, artisten zijn evenals de mode-ontwerpers.
Grote kunstenaars achten zich niet te min, hun gedachten te verwezenlijken in dienst van de „pantomimes" met décor, die tegen St. Nicolaas en Kerstmis overal ter wereld in de étalages der warenhuizen en in mindere mate ook in de grote modehuizen te zien zijn. De moderne materialen bieden ongelimiteerde mogelijkheden; elementen van surrealisme en archaïsche strakke stijl zijn er duidelijk in te vinden, terwijl ook het bewegingselement, dat een belangrijke factor vormt van de moderne beeldhouwkunst, er niet in ontbreekt. Aldus zijn de étalages in onze grote steden een decoratief element in het straatbeeld. Het is een verheugend verschijnsel, dat deze étalagekunst ook in de kleinere steden van Nederland doordringt in tegenstelling met hetgeen een land als Frankrijk te zien geeft.
Voor een reclame-campagne geldt als een belangrijke factor, dat hij goed moet zijn voorbereid, dat voorraad, étalage en advertenties goed gecoördineerd zijn, dat de „slagzin" uit de advertentie wijst naar de „blikvanger" of „eye-catcher" in de étalage en voorts dat het geadverteerde in ruime mate voorhanden is. Immers, het doel van alle reclame is het vergroten van omzet door het kweken van een grote klantenkring. Daarom is de waarheid in de reclame een eerste eis: nooit wordt een blijvend resultaat bereikt door leugens of halve waarheden. Het publiek weet zeer goed, dat men niet voor een dubbeltje op de eerste rang kan zitten, en dat goede artikelen onder normale omstandigheden nimmer spotgoedkoop geleverd kunnen worden.
Het assortiment van de zaak, berustende op de vakkennis en ijver van de inkopers, gepaard aan de service, die het verkopend personeel verleent, brengen de klantenbinding tot stand. Het behoeft wel geen betoog, hoe uiterst belangrijk het optreden van het verkopend personeel is, en hoe veel van hun vakkenis en belangstelling afhangt.

De scholing van het verkopend personeel vormt bij dit alles een belangrijk punt; opleiding in de praktijk is in Nederland nog steeds de manier, waarop de leerling zijn ervaring opdoet. Doch reeds worden in ons land hier en daar voorbereidingen getroffen, om in navolging van datgene, wat in het buitenland en vooral in Engeland gebeurt, naast het „al doende" leren, de andere methode van „staff-training" toe te passen, waarbij een systematische instructie door topmensen uit het bedrijf wordt gegeven, bijgestaan door een leerkracht voor de vakken van het algemeen vormend onderwijs. Bij een dergelijke scholing zal het peil van het winkelpersoneel op den duur stijgen. Veel hangt af van hen, die de instructie geven, en het komt er op aan, dat naast vakkennis ook algemene belangstelling wordt gewekt. Dit is vooral belangrijk, daar de hedendaagse jeugd het gemakkelijke, passieve amusement van film en radio verkiest boven geestelijke verdieping waarmee inspanning gemoeid is. Dat bij de instructie enig inzicht gegeven zal worden in de opbouw van de onderneming, spreekt haast vanzelf; door kennis te nemen van hetgeen zich binnen de muren van de „zaak" afspeelt, gaat de leerling zijn eigen taak objectief beschouwen en leert hij, dat de raderen van een organisatie in elkaar grijpen en hoe belangrijk zelfs de kleinste schakel van een keten is.
Het administratieve personeel krijgt in menig bedrijf een korte instructie bij aankomst. Het wordt op de hoogte gebracht van de werking der verschillende machines, zoals tel- en sorteermachines. In een enkel bedrijf wordt naast deze praktische opleiding nog wat tijd afgezonderd voor gymnastiek, opdat speciaal voor de jonge kinderen, die van de schoolbanken komen, de overgang naar het bedrijfsleven niet al te moeilijk zal zijn.
In een modern-geleid bedrijf houdt de afdeling „scholing" geregeld contact met de personeelsafdeling, waar van elke werknemer in het bedrijf een kaart wordt aangehouden. Op bijzondere aanleg kan zodoende gemakkelijk de aandacht worden gevestigd, en door extra-lessen kan een zeer begaafde leerling in de goede richting gestuwd worden.
Rijzen er moeilijkheden, dan treedt de afdeling „sociale zorg", die ook onder de personeelsafdeling ressorteert, in werking. Zeer vaak zijn moeilijkheden te wijten aan minder gunstige omstandigheden

in het gezin waaruit de leerling voortkomt, of vormt een zwakke gezondheid de eigenlijke aanleiding voor gebrek aan vlijt of toewijding. Op dit gebied kan door het bedrijf goed werk worden verricht, vooral wanneer de sociale werkster een tussenschakel blijft vormen tussen het personeel en een directie, die zijn verantwoordelijkheid gevoelt voor het mensenmateriaal, dat aan zijn zorgen is toevertrouwd.

III. De moderne confectie-fabriek

Onderging het distributie-apparaat van het kledingbedrijf de invloed van de algemene modernisering, in grotere mate waren de methodes, die wij gemakshalve de „Amerikaanse werkwijzen" zullen noemen van invloed op het productieproces in deze branche. Na 1930 begonnen vooruitstrevende ondernemers van fabrieken waarin overwegend serie- en massafabricage plaats had, over te gaan tot verdere rationalisatie en mechanisering van hun bedrijven. De efficiency-gedachte was in Nederland bezig door te dringen; reeds na 1925 waren door congressen op efficiency-gebied en publicaties de grondslagen van het doelmatig omgaan met arbeidskrachten, fabrieksruimte en materiaal in grote lagen van de bevolking ingeburgerd.

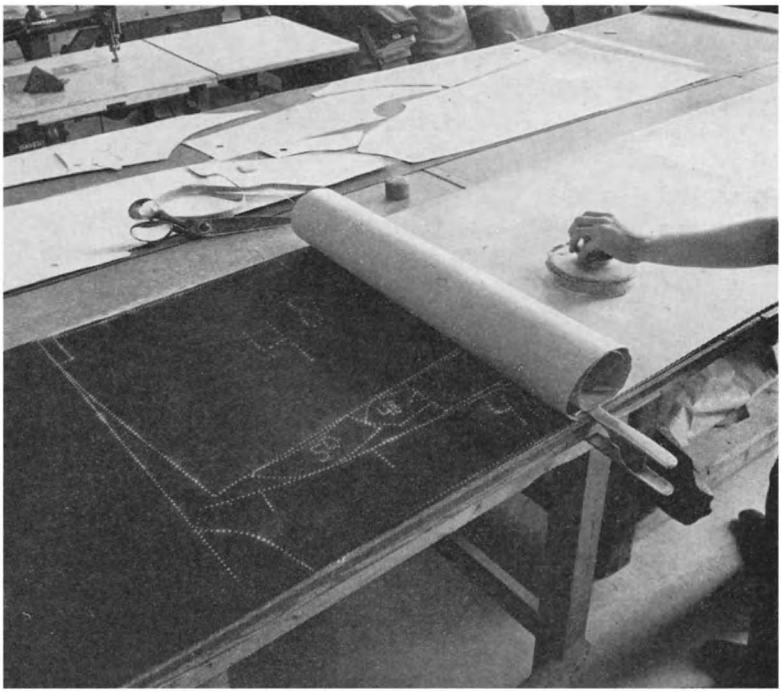
Niet slechts fabrieksgebouwen werden met het oog op een gunstig verloop van het productieproces ontworpen, het doelmatigheidsbegrip kwam gelukkig ook in de woningbouw, zodat menig woonhuis door de plaatsing van de vertrekken ten opzichte van elkaar, het toepassen van moderne mechanische hulpmiddelen en de juiste inrichting van de keuken een oplossing gaf voor het werk van de huisvrouw met weinig hulp.

De couture-ateliers passen rationalisatie niet toe: bij de kostbare stukken, die daar gefabriceerd worden, drukt de factor „loon" niet in belangrijke mate op de calculatie. Toch weet een bekwaam hoofd van een atelier, waar uitsluitend enkele stuks op bestelling vervaardigd worden, door oordeelkundige plaatsing der naaimachines en door de juiste voorbereiding van het werk, zodat tussen de verschillende deelbewerkingen van het arbeidsproces geen stagnatie optreedt, vaak een tijdwinst te bereiken, die op de lange duur bijdraagt tot een gunstiger exploitatie.

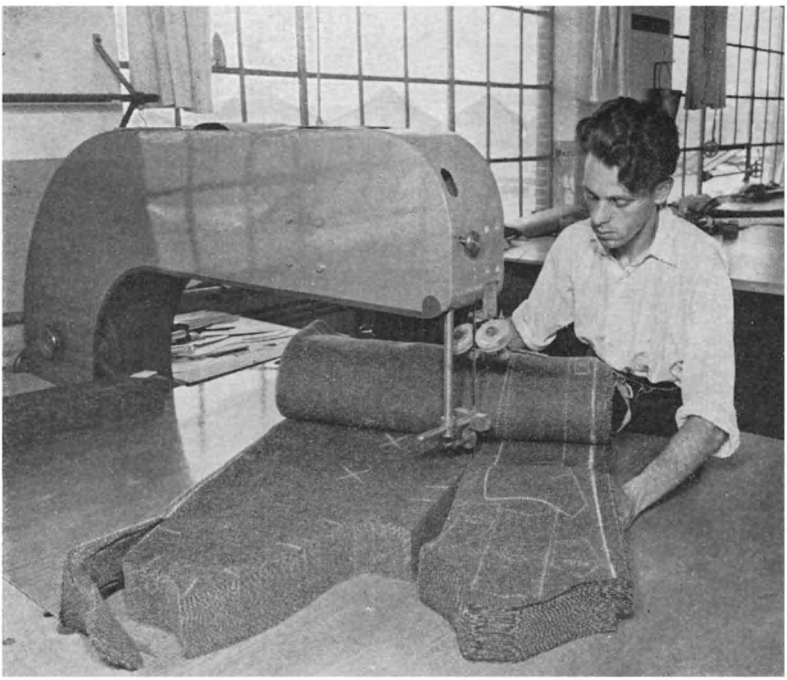
De grote ateliers, waarin verschillende stuks in kleine of grote series gemaakt worden, kunnen zonder dat er aan „arbeidssplitsing" gedacht wordt, eveneens door overleg bij de plaatsing der magazijnen voor grondstoffen en materialen, van naaimachines en strijkplanken reeds tot aanzienlijke besparingen komen. In de

practijk zag men maar al te vaak, dat de eenvoudigste dingen in dit opzicht aan de bedrijfsleiding ontgingen, vooral wanneer ateliers gevestigd waren in huizen, die nimmer voor dat doel waren gebouwd. Men denke aan de talrijke ateliers, ingericht in huizen op de Amsterdamse grachten, en aan bedrijven, die met enkele meisjes begonnen, zich snel hadden uitgebreid tot ondernemingen, die aan tientallen arbeidsters werk verschaften.
Werd een bedrijf, dat een dergelijke snelle ontwikkeling had doorgemaakt, eens geducht door een vakman onder de loupe genomen, dan kon door juiste „routing", zoals men de goede plaatsing van alle opvolgende deelbewerkingen in het arbeidsproces noemt, soms zelfs een meer-opbrengst van 100% verkregen worden.
De vakman is hierbij de raadgevende ingenieur voor bedrijfsorganisatie, die geheel fris, met nieuwe ogen het bedrijf bekijkt. De ondernemer, die het heeft opgezet, is maar al te vaak „bedrijfsblind" geworden, en ziet niet precies, wat er aan hapert. De adviezen van een buitenstaander maken hem wegwijs, zodat vaak na korte bestudering van de toestand op het atelier de grootste fouten zijn op te sporen. Met geringe moeite en kosten kan vaak aanstonds verbetering worden verkregen. De besparing aan tijd, door elk dezer verbeteringen mogen onbetekenend schijnen, toch zijn soms in éénzelfde arbeidsgang verscheidene verbeteringen aan te brengen. Omdat de handelingen telkens herhaald worden, en verbeteringen beogen, bukken of staan in vermoeiende houding te voorkomen, zal men door „planning" tot betere resultaten in de productie kunnen geraken. [101])
Veel ingrijpender wordt echter de verandering in het productieproces, wanneer van de fabricagemethode, waarbij één arbeider of arbeidster één geheel stuk vervaardigt, overgegaan wordt naar een werkwijze, waaraan arbeidssplitsing ten grondslag ligt. Deze werkwijze impliceert niet altijd, dat er gebruik gemaakt wordt van kostbare en ingewikkelde speciaalmachines naast de gewone naaimachine en de strijkplank, maar de practijk wijst wel uit, dat er tussen arbeidssplitsing en mechanisatie een wisselwerking bestaat.
De ondernemer, die „management-minded" is, zal voor zijn bedrijf zoeken naar goede machines, en de bedrijfsleiding op-

dragen, het arbeidsproces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen. De ondernemer echter, die in wezen meer handelsman dan industriëel is, een toestand die in Nederland veel voorkomt, zal over het algemeen voor rationalisatie niet zo heel veel voelen, en het niet tragisch vinden, als op zijn atelier of fabriek volgens verouderde methodes gewerkt wordt.
In ons land gingen de fabrikanten van „herenconfectie" het eerste over tot rationalisatie van hun bedrijf. De modellen van de herenkleding zijn over het algemeen niet zo zeer aan mode onderhevig, de arbeid leent zich door de samenstelling van het herencostuum uit jas, broek en vest reeds aanstonds tot splitsen van het arbeidsproces. Van het tijdstip af, dat de productie van huisnijverheid tot fabricage in de fabrieksruimte overging, dateerde de geleidelijke uiteenrafeling van het werk, en toen de tijden er rijp voor waren, werd overgegaan tot die werkmethode, die kortheidshalve de „Amerikaanse werkwijze" genoemd wordt. [102])
Van klakkeloos overnemen van de methodes, die in Amerika gangbaar zijn, kon in Nederland natuurlijk geen sprake zijn. Evenmin moet men zich voorstellen, dat in korte tijd de gehele fabriek gerationaliseerd kon worden. Na grondige voorbereidingen ging men over tot rationalisatie van één werkplaats, daarna volgde een ander deel, en soms zag men in bedrijven één werkplaats waar nog volgens een oud systeem met betrekkelijk langzaam werkende machines werd gewerkt, terwijl in een ander gedeelte van het bedrijf reeds up to date gefabriceerd kon worden.
Wat nu is het geval?
Bij de overgang van ouderwetse naar moderne productiewijze dient heel het arbeidsproces in een aantal „deelbewerkingen" te worden onderverdeeld, en de deelbewerkingen splitst men weer in een groot aantal „handelingen". Dit noemt men de analyse van het werk, die door middel van de vertraagde film of de zeer zorgvuldige waarneming wordt geconstateerd. Precies gaat men na tot hoeveel deelbewerkingen b.v. het vervaardigen van een mouw is terug te brengen. Daarna wordt van één deelbewerking, b.v. een naad stikken van die mouw het aantal handelingen bepaald. De volgende handelingen:
pakken van de mouw



Afb. 11. Voorbereiding voor het snijden — het patroon wordt op de stof aangebracht. Hollandia fabrieken Amsterdam.



Afb. 12. Het snijden van de stof. Hollandia fabrieken, Amsterdam.

op tafel leggen
openvouwen
vlak leggen
stikken
draden afknippen
onder de naald uithalen
mouw opvouwen en
wegleggen
vormen tezamen de deelbewerking: naad stikken van een mouw. Op deze wijze wordt het maken van een herencostuum in ongeveer 100 deelbewerkingen uitgevoerd; voor een japon zijn 30 deelbewerkingen bij de massa-fabricage het gemiddelde.
Is er van het werk een zorgvuldige analyse gemaakt, en zijn ook de tijden bepaald, die voor elke handeling nodig zijn, dan kan een werkvolgorde opgesteld worden, en worden bepaald, volgens welk systeem de mechanische fabricage plaats zal hebben. Men kent de „lopende band" en het doorgeefsysteem, waarbij het afgewerkte onderdeel in een bakje of op een standaard aan de volgende arbeidster wordt doorgeschoven. De lopende band wordt op een bepaald tempo afgestemd, op het tempo van de langzaamste persoon uit een reeks mensen, die tesamen aan één werkstuk arbeiden. De berekening van de tijd per band moet ruimte laten voor tijdverlies door normaal voorkomende onderbrekingen. [103])
Er moet bij het samenstellen van de werkzaamheden bij bandproductie vooral op gelet worden, dat het werk onderverdeeld wordt in handelingen, die precies even lang duren, daar stagnatie nimmer mag optreden. Uiterst belangrijk is in dit verband ook de juiste lengte van de band. Tien mensen kunnen nog „teamwork" doen, bij vijf-en-twintig personen wordt samenwerken reeds véél moeilijker.
Het lijdt geen twijfel, dat door deze wijze van produceren de opbrengst per arbeider aanzienlijk is gestegen, doch het is tevens een feit, dat vele arbeiders of arbeidsters een heilige angst hebben voor alles wat met Taylor-systeem, mechanisatie en rationalisatie te maken heeft. Dat komt, omdat de productie aan de lopende band kan leiden, tot onevenredig opvoeren van het tempo bij productie. Terecht is de arbeider vaak kopschuw voor een systeem, dat bij

opvoeren van het tempo niet leidt tot een betere verdienste. Buitendien is voor deze wijze van produceren niet elke arbeider of arbeidster geschikt en is bij het invoeren van de gemechaniseerde bedrijfsmethode een veel nauwkeuriger selectie bij het aannemen van het personeel geboden. Daarnaast is een volkomen andere scholing van het personeel nodig. Met groot succes wordt in een aantal confectie-bedrijven de „versnelde scholing" toegepast, die weliswaar nieuw is in de fabriek, doch die zich baseert op elementen, die reeds lang bij het muziekonderwijs, in de sporttraining, bij Montessori- en Daltononderwijs zijn toegepast, en die hier te lande het eerst door Ir. Silberer voor de naaisters in de confectiebedrijven werd gebruikt. In vier weken tijds wist Silberer ongeschoolde naaisters tot bruikbare krachten op te leiden; op aanschouwelijke wijze en volgens een vaste volgorde van instrueren: voordoen, verklaren, nadoen, controleren, corrigeren en oefenen, met de climax van gemakkelijk naar moeilijk, werd de snelle opleiding tot stand gebracht.
Ook het spel-element werd niet verwaarloosd, overeenkomstig het inzicht van Silberer, die meende: „Die Ausbildung soll nicht so eine traurige Geschichte sein!"
Ten slotte wordt er met de leerlingen gedebatteerd in de geest van „Radiolympus" over vragen, die zijdelings met het vak in verband staan, en waar o.m. vragen behandeld worden als: zijn leerlingen, die in een bedrijf geschoold zijn, moreel verplicht daar voorlopig te blijven?
De practische uitvoering van de versnelde scholing is deze, dat niet meer dan tien leerlingen bij één instructeur geplaatst worden. Het dagprogramma begint met vóóroefeningen, die langzamerhand overgaan in een systeem, dat de normale werkverhoudingen in de fabriek nabij komt.
Een belangrijk punt is de nazorg. Men kan niet verwachten in een versnelde, korte opleiding vakmensen op te leiden. De geoefenden zijn mensen met een behoorlijke basis en plezier in hun werk, maar zij hebben nog niet het tempo, dat men — b.v. in de vorm van tarieven — in de fabriek eist. Juist op het punt van tempo wordt op de opleiding critiek geleverd. De versnelde opleiding kent meer waarde toe aan kwalitatieve waarde van leerlingen dan

aan het tempo. Het tempo, dat men in de meest geschoolde beroepen eist, is niet een kwestie van vlugge handgrepen, maar van het werk arbeidstechnisch, dus kwalitatief zo goed mogelijk te verrichten. Indien daaraan in de scholing voldoende aandacht is besteed, zal het tempo in de loop van de tijd vanzelf omhoog gaan. De methode van versnelde opleiding is in de metaalindustrie in Nederland reeds in meer van 40 opleidingen toegepast, in de textielindustrie in een dergelijk aantal, terwijl in de confectie-industrie ongeveer 10 opleidingen hebben plaats gehad, en voorts in enkele chemische bedrijven. Ook in Zwitserland, België en Frankrijk en Brazilië worden deze opleidingen op grote schaal gehouden. [104])

Bezoekt men een moderne confectiefabriek, en overziet men, op een klein balcon staande, het bedrijf, dan kost het enige moeite om te beseffen, dat men in Amsterdam, Brabant of Twente, en niet in Amerika is.
Want beneden gaan met de regelmaat van een uurwerk grote groene bakken aan de ketting voorbij, boven honderden meisjeshoofden, en daarin liggen wonderlijke dingen: een broekspijp, een lap zwarte stof, een reep, een knoop, die moederziel alleen door de fabriek reist. Nog dieper, diep onder die bakken, is het onafzienbaar gewemel van de lopende band tussen de wederzijdse rijen machines, en wat de blik het allereerst treft is de langzaamheid. Het is dezelfde langzaamheid, waarmee een mens uit de vensters van een vliegmachine de oude wereld in de diepte voorbij ziet schuiven, hij vliegt er over met een snelheid van een paar honderd kilometer per uur en hij voelt zich een vliegende slak . . .
Het ware tempo van de lopende band ziet men eerst aan de machines, die er naast staan, en bliksemsnel hun knoopsgaten, stiksels, rijgsels en wat dies meer zij maken, om die onverbiddelijke langzame slang van de lopende band bij te houden. Zo'n knoopsgatenmachine van het laatste model heeft een paar wijzerplaten, die de gemaakte steken tellen, niet per dozijn, maar per honderdduizend, per millioen, per tien millioen.
Er is natuurlijk een en ander hetzelfde gebleven: de mouw, de trensjes, de trekkers, de minuscule reepjes stof en de revers. Maar diezelfde revers, die een ervaren kleermaker nog altijd twee

uur stikken kostte in de eerste dagen van het confectiebedrijf, komt van de laatste machines in anderhalve minuut, het rijgen van een pak, waarvoor vijf kwartier berekend stond, doet een andere machine thans in negentig seconden. Daaruit volgt ook, dat men de allerbeste coupeurs te werk kan stellen — want hier, paradox van de confectie, ligt misschien een van haar grootste geheimen — het kan thans alles sneller en beter en goedkoper wat afwerking betreft, maar de man die ontwerpt, de man met de fantasie, de man die min of meer de kunstenaar van de vorm is: hij is hoger dan ooit in ere en van belang, in het confectie bedrijf. De machine, die hem vervangen kan, zal nooit worden uitgevonden. Ook in deze bedrijfstak bedient de menselijke vaardigheid zich van de machine, maar de machine die het zonder mensen kan stellen — dat schrikbeeld van sombere fantasten over de moderne wereld — zal hier noch elders ooit aan het werk komen. Wanneer men in een groot Nederlands bedrijf het werk gadeslaat, ziet men dat duizenden meisjes zich bedienen van de hulp van machines; men heeft nooit den indruk dat de machines deze duizenden mensen tot slaven maken.

Zwevende boven de hoofden, bij de helft van deze duizenden meisjes, is een filmheld — op krantepapier afgedrukt dan altijd — of een filmheldin, idem dito, op een kalm plaatsje van de haastige, trillende machine gestoken. De overalls voor de Amsterdamse electrische centrale, het pak van een Rotterdamse glazenwasser, en het nieuwe colbertje, zij worden geboren onder de ogen van Garry Cooper en Ingrid Bergmann. [105])

Voordat het goed de naaizaal bereikt, is er echter reeds heel wat geschied: de stoffen zijn in de fabriek aangekomen, nagemeten, ingeboekt, op rollen gewikkeld en van etiketten voorzien in grote houten stellingen geborgen.

Daarna wordt het goed door liften naar de eerste étage gebracht, waar in de snijzaal de volgende behandeling plaats heeft. In die snijzaal, of in de snij-afdeling van de grote fabrieksruimte wordt de stof door middel van optrekmachines op lange tafels op lengte gebracht. Bij dunne herenstoffen worden veertig „slagen", voor winterstoffen twintig, voor damesstoffen nog meer slagen op elkaar gelegd. Op de bovenste laag komt het schabloon, het stuk

carton of sterk papier, waarop door perforatie het patroon van het te maken kledingstuk is getekend. Door de geperforeerde gaatjes wordt poeder gestoven. Vervolgens gaat de stapel goed naar de snijmachine, een lintzaag of handsnijmachine, zelfs wordt voor sommige onderdelen nog gebruikt gemaakt van de ouderwetse cirkelzaag of schaar.
Het bijeenbundelen van de uitgezaagde onderdelen, het er bij zoeken van alle fournituren (linnen, voering, tussenvoering enz.) volgt op het snijden. Van af het kantoor, waar de orders van de diverse firma's op nummer en stof gesorteerd waren, komen de opgaven voor dit sorteren en bijeen brengen der onderdelen.

Alle bundeltjes gaan dan naar de naaizaal, en vandaar onderneemt het dan bijna afgewerkte costuum weer een zweeftocht naar een andere afdeling, aan hangers die aan een ketting zonder eind bevestigd zijn. Zo bereiken de kledingstukken de persafdeling, waar een aantal mannen klaar staat, om het goed „in vorm" te persen. Allerlei persen met speciale vormen voor revers, borst, mouw etc. geven het costuum zijn model; zij worden gedreven door stoomleidingen, geregeld door handknoppen en voetpedalen, beurtelings stoom toedienend en afzuigend.
De afgewerkte kledingstukken komen vervolgens op een afdeling, waar op tafels met rasters alle draadjes worden afgeknipt, het gehele stuk critisch bekeken wordt voordat het van een maatnummer voorzien en op ordernummer gesorteerd wordt. Is een order compleet, dan gaat hij naar de expeditie, waar voor verzending wordt zorg gedragen.
Een colbert wordt op deze wijze in ongeveer 3 uur vervaardigd; 75 à 100 personen werken aan het tot stand komen van één herencostuum, en ongeveer 1000 costuums verlaten dagelijks een grote fabriek.
Zo is het in de grote bedrijven, maar ook in kleinere ondernemingen kan men de modernste productiemethodes aantreffen.
Een feit is, dat door mechanisatie en rationalisatie de confectieindustrie tot aan 1940 in snel tempo gemoderniseerd werd, en een vergelijking met moderne buitenlandse bedrijven uitstekend kan doorstaan.
Is de productie gemoderniseerd volgens Amerikaanse inricht-

lijnen, de nieuwe inzichten over personeels- en sociale verzorging vinden hun oorsprong vaak in Engeland. Al ziet men in dit opzicht ook nog alle schakeringen, van ouderwets-patriarchale tot de meest moderne, toch is op dit terrein in de textiel- en kledingindustrie een sterke tendens naar vernieuwing te bespeuren. Niet overal treft men al een sociale verzorgster aan of medisch toezicht aan tot pédicure toe, niet overal is al weloverdachte scholing regel en vindt men cantines, personeelsverenigingen en een personeelskrant, niet overal klinkt „music while you work" of maken plantjes de ateliers gezellig. Al deze zaken gaan toch langzamerhand niet meer tot de uitzonderingen behoren. Dat grote bedrijven wegens „vernieuwing van hun personeelsbeleid" sociale werksters en nieuwe employé's voor de personeelsafdeling vragen, laten de advertenties in de dagbladen zien.
De inzichten, dat niet alleen rationele productiemethodes, maar ook een goede sfeer onder het personeel en „plezier in het werk" van gunstige invloed zijn op de gehele productie, worden meer en meer aanvaard, niet slechts tot voordeel van de industrie, maar evenzeer in het belang van de arbeiders zelf. [106])

IV. Naar het nieuwe evenwicht

De behoefte om te leven in een sfeer van evenwicht is de mens aangeboren; die behoefte is blijkbaar zó groot, dat het hem blind maakt voor naderend onheil. In de tijd tussen 1936 en '40, toen in Nederland in economische zin het evenwicht weer gevonden was na de conjunctuurverstoring van 1929, pakten vooral na de bespreking van München de wolken aan de internationale hemel zich al dreigender samen. Toch bleven velen optimistisch, verdiepten zich in de gedachten over „Federal Union" (Curry) en „Union Now" (Streit) en wilden niet zien, hoe het brutale optreden van Hitler tot oorlog moest leiden.
De oorlog, „cette drôle de guerre", die in September '39 uitbrak, verraste het merendeel der Nederlanders. Zelfs toen in de nacht van 9 op 10 Mei 1940 de Duitsers met vliegtuiggeronk boven ons land gekomen waren, kon menigeen niet geloven dat deze vliegtuigen niet voor Engeland bestemd waren. „It cannot happen here" was de algemeen gangbare denkwijze van een volk, dat meer dan honderd jaar vrede gekend had. Zelfs na de capitulatie lieten velen zich nog om de tuin leiden door de „windstilte", die de eerste maanden van de bezetting bleef heersen. Zij zouden echter spoedig uit hun waan gewekt worden. Roof, plundering en moord zouden in allerlei vorm optreden, geen gezin, geen familie zou gespaard blijven voor de gevolgen van gewelddaden.

Reeds kort na de afkondiging van het mobilisatiebesluit ging de regering tot distributie over. Het Nederlandse bedrijfsleven ondervond de gevolgen hiervan: de werkloosheid nam af, en zelfs was er in enkele bedrijven — waaronder textiel- en confectie — een tekort aan geschoolde vrouwelijke en jeugdige werkkrachten. Ofschoon de vraag naar vele artikelen tijdelijk afnam, steeg de behoefte aan textielgoederen en kleding, daar de bevolking, zeer terecht, schaarste en vermindering van kwaliteit vreesde.
Het voornaamste feit was daarbij, dat ons land practisch geheel werd afgesloten van het overzeese verkeer, iets wat in de eerste

wereldoorlog misschien gedurende drie maanden het geval is geweest. Dit betekende dat men zich in veel omvangrijker mate op autarkie moest instellen. Nu was ons land daarop beter voorbereid dan in 1914. De crisisjaren na 1930 hadden reeds geleid tot het scheppen van een organisatie-apparaat, dat uniforme regelingen zonder veel wrijving en vertraging ten uitvoer kon doen brengen.

Voor wat de gedistribueerde artikelen betreft, werd ook rigoreus vastgehouden aan de van overheidswege gestelde prijzen. Het prijsniveau steeg echter ten dele toch vrij aanzienlijk, omdat door de bezettingsautoriteiten een aanpassing van het Nederlandse aan het Duitse prijsniveau werd doorgevoerd, dat tevoren vrij belangrijk boven het Nederlandse gelegen was. [107])

Ook in de textielsector vonden de in Augustus 1939 op te richten rijksbureaux als basis en uitgangspunt een goed georganiseerde bedrijfstak. Immers, de Nederlandse Textielconventie, welke het grootste deel van de katoen-, linnen- en kunstzijdeweverijen omvatte, was reeds enige jaren na het optreden van de crisis gesticht. In de wollenstoffenindustrie waren het de vereniging van Tilburgse Fabrikanten van Wollen Stoffen en de Nederlandse Wollenstoffenconventie, die uitstekende apparaten voor de textieldistributie vormden, en waarvan de leiding gesteund werd door het vertrouwen der industrie. De industrie leende bij wijze van spreken de aan zijn organisaties verbonden krachten aan de overheid uit, om de opbouw van het overheidsapparaat en het voeren van een deskundig beleid mogelijk te maken.

Deze politiek van gebruikmaking van reeds in het bedrijfsleven zelf gegroeide organisaties werd ook na 10 Mei '40 toegepast. Niet zonder moeilijkheden werden ook in de sectie Confectie de belangrijkste organisaties in de leiding vertegenwoordigd. De handel in textielgoederen kwam onder het rijksbureau Distex te staan, een bureau voor de distributie van textielgoederen, waarin alle organisaties van enige betekenis in de textielhandel vertegenwoordigd waren. [108])

In Maart 1941 drongen de „Verwaltungen", meestal een combinatie van Duitsers en N.S.B.-ers, de Joodse zaken binnen om met de liquidatie van de Joodse ondernemingen een aanvang te maken;

voor zover de directies hun onderneming niet tijdig geariseerd hadden, vielen alle Nederlandse zaken hieronder, die Joodse directies hadden, of waarvan het aandelenbezit in Joodse handen was. De systematische vernietiging der Joden in Nederland was reeds een paar weken eerder begonnen. De eerste grote razzia had op 22 Februari '41 in de buurt van het Waterlooplein en de Nieuwmarkt plaats gehad. En vele zouden nog volgen . . .
De „Verwaltung" trachtte het personeel te „winnen" terwijl met de directies van de betrokken maatschappijen onderhandelingen gevoerd werden over het overdragen van aandelenbezit, die wel in schijn op juridische basis gevoerd werden, doch in wezen chantage waren. Voor het personeel, dat niet pro-Duits of pro-nazi voelde, was de positie uiterst gecompliceerd. De industrie moest buitendien reeds aanstonds orders voor Duitsland uitvoeren, toen het nl. bleek, dat het overbrengen van het industriële apparaat naar Duitsland op grotere moeilijkheden stuitte, dan het geven van opdrachten, waarvoor de grondstoffen door de Duitsers geleverd werden. Deze z.g. „verlagerte Aufträge" aan de loonconfectiebedrijven, die vóór de oorlog nog geen 10% van de totale capaciteit uitmaakten, aanvaardde men gewillig, omdat daarmee opheffing van een aantal bedrijven kon worden voorkomen. Immers in Augustus 1942 waren na een beslissing van de „Rüstungsinspektion" 37 weverijen stilgelegd; door overheidsinmenging werd deze beslissing ten dele weer ongedaan gemaakt. In Augustus 1943 was ook in de tricotage industrie een aantal ondernemingen stilgelegd, waardoor in feite meer een sanering dan een concentratie tot stand werd gebracht. Want speciaal in de tricotage-, kousen- en sokkenindustrie kwam het verschijnsel van huisindustrie nog veelvuldig voor; door deze lilliputbedrijfjes kon geen garantie voor een economisch doelmatig gebruik van de grondstoffen worden geboden. Aangezien er tijdens de bezettingsjaren toch een grote overcapaciteit aanwezig was, lag het voor de hand een dergelijke sanering toe te passen. [109])
Zo streefde men naar concentratie in de textiel- en confectienijverheid, waardoor het productiepotentieel behouden kon worden.

Langzaam maar zeker verdween alles wat enigszins herinnerde

aan „echte wol, echte katoen", en werden steeds meer surrogaten te koop geboden. In de loop der jaren verdwenen ook de surrogaten uit de markt.
Het aankooprecht voor iedere consument werd toegekend in de vorm van een textielkaart, die reeds vrij spoedig werd aangevuld met een systeem van vergunningen voor grote stukken (jassen, costuums, bedrijfskleding, etc.). Gedurende de laatste jaren van de oorlog kwamen ook deze voorzieningen in de knel evenals het verstrekken van baby-pakketten. Steeds groter werden de eisen, die de bezetter aan het Nederlandse apparaat stelde; in 1943 werd een leverantie geëist van een hoeveelheid textielgoederen, gelijkstaande met een waarde van 500 millioen textielpunten, een eis, die na discussie tot 300 millioen werd teruggebracht (de z.g. Impex-actie). Reeds in November 1941 had een eerste leveringsactie plaats gevonden. [110])
De vordering van goederen nam steeds driestere vormen aan; men herinnere zich in dit verband de roof van 100 millioen van het goud, dat op 10 Mei 1940 bij de Nederlandse Bank aanwezig was, en bedenke ook, hoe zwaar door het in beslag nemen van machines en rollend materieel het Nederlandse economische leven getroffen werd.
Doch geheel andere slagen werden het Nederlandse leven toegebracht in de vorm van het wegvoeren van mensen. In ieder huis werd ellende gebracht, men kan haast zeggen, dat geen behoorlijk mens er zonder kleerscheuren afkwam. Volgens een globale raming bedragen de directe oorlogsverliezen van 1940—1945 ongeveer 230.000 personen, waaronder 105.000 omgebrachte Joden en voorts de velen, die in concentratiekampen, door honger of oorlogshandelingen het leven lieten. Deze cijfers spreken boekdelen over het leed dat er geleden werd. [111])
Deze gebeurtenissen drukten hun stempel op het wezen der mensen, die na de bevrijding voor de taak stonden, Nederland weer op te bouwen. Leed en uitputting hadden de krachten verzwakt, wantrouwen tegenover mensen, die te recht of ten onrechte van collaboratie beschuldigd waren, beheerste na Mei 1945 de samenleving. Toch werd er begonnen.
Met een staf medewerkers, waaraan soms de meest vertrouwde,

eigen mensen ontbraken, met een gehavende inventaris, een leeggeroofd magazijn, met het door het leed verkregen inzicht van de zeer betrekkelijke waarde van alle aardse welvaart.
En toch werd er begonnen; en de ondernemers, die de strijd weer aanbonden met het dagelijks leven en zijn moeilijkheden en door hun beleid de wederopbouw van hun bedrijven in de goede richting wisten te sturen in de jaren tussen 1945 en '48, verdienen grote bewondering voor hun geduld en volharding in dat streven. Want vele moeilijkheden dienden daarbij te worden overwonnen, en vaak gold een „wie niet sterk is, moet slim zijn" om weer aan de slag te komen. Ondernemers, wier winkelpanden door bominslag vernield waren, behielpen zich in primitieve noodgebouwen; een enkele zakenman liet een rijdend magazijn in de vorm van een grote auto bouwen om zodoende de klanten op afgelegen plaatsen van de waren van zijn grossierderij in manufacturen te voorzien, zoals eertijds de marskramer het met paard en wagen deed.
Overheidsinmenging heerste op elk gebied van het economisch en bedrijfsleven; voor alles had men een „vergunning" nodig, en het was al een hele toer in het labyrinth van regeringsbureaux de weg te leren kennen. Een ontzaglijke schaarste in de gehele textielsector moest worden overwonnen; dat dit slechts zeer langzaam zou kunnen geschieden en een grote inspanning zou vereisen spreekt vanzelf. De cijfers tonen aan, dat de voorraden in 1945 hun diepste punt bereikt hadden.
Weliswaar hadden bedrijven, die bona-fide Nederlanders onder het personeel telden, duizenden meters stof en stukken van de inventaris en machine-onderdelen laten onderduiken, en ook kon men na de bevrijding soms de hand leggen op machines en stoffenvoorraden in Duitsland, maar de hele positie van het machinepark was in vele ondernemingen treurig. Een uitzondering daarop vormden die zaken, die op enigerlei wijze met hulp van de bezetter aan grote voorraden textiel hadden kunnen komen of tijdens de oorlog hun bedrijven hadden weten uit te breiden en belangrijke vernieuwingen hadden laten aanbrengen. Er is één geval bekend, waarin een „Verwalter" van een textielbedrijf met Joodse eigenaar bij de bestaande weverij een moderne confectiefabriek had laten bouwen.

Er waren ook verschillende veranderingen in de textielsector opgetreden. Zo had de constellatie gedurende de oorlog zich bij de détailverkoop van textiel sterk ten gunste van de middenstandszaak ontwikkeld. Geen wonder, waar de fabrikanten bij de bevoorrading van het kleinwinkelbedrijf een soepele houding hadden aangenomen, omdat zij aan de grote orders van het grootwinkelbedrijf toch niet konden voldoen. [112])

Niet alleen waren voorraden en kwaliteiten beneden peil, ook het personeel was hard op weg zijn verkooptechniek te verliezen; gedurende de oorlog en daarna was het een „sellers-market". De vraag was groot, de textielhonger vooreerst niet te stillen.

Een run op de zaken was, als het publiek kon vermoeden, dat er kousen, wol of ondergoed te koop waren, aan de orde van de dag. De politie moest buiten de winkel de „rij" regelen, en niet zelden trokken de vrouwen elkaar het goed uit de handen.

Ook had er een zekere „verkoop onder de toonbank" plaats, waarbij de vaste clientèle bevoordeeld werd, want van de te koop geboden artikelen verdween, zolang een grote zwevende koopkracht bestond, een aanzienlijke hoeveelheid in de zwarte handel, waar hoge prijzen gemaakt werden.

Het gezin met een middelmatig inkomen, en ook het arbeidersgezin kwamen niet toe aan het inhalen van de achterstand op het gebied van kleding, schoeisel en linnengoed. Te hunnen behoeve werd het consumentencrediet in 1946 ingesteld, dat voor speciale gevallen een jaar later werd hernieuwd. Van opheffing der textieldistributie kon absoluut geen sprake zijn; ofschoon de toestand vooral in de loop van het jaar 1947 aanzienlijk beter werd, en het gemiddelde gezin in Nederland thans weer zo ver is, dat het behoorlijk gekleed kan gaan. Het tekort in de linnenkast is echter nog altijd niet aangevuld. [113])

De industrie ontwikkelde ondanks het nijpende grondstoffentekort reeds aanstonds na de bevrijding een grote activiteit. De resultaten van die werkzaamheid waren van grote invloed op de kledingpositie in het Nederlandse gezin, daar slechts een klein percentage van het geproduceerde naar het buitenland werd verkocht. Dit geldt vooral voor het heren- en jongenskledingbedrijf, waarvan, volgens een door de Bedrijfsgroep Kleding Industrie

te Amsterdam gehouden enquête de omzetten in het jaar 1947 reeds weer 81,5 millioen gulden bedroegen; in Nederland werd voor 79,2 millioen gulden omgezet, terwijl het restant van 2,3 millioen zijn weg vond naar het buitenland. [114])

De cijfers voor de dames- en kinderconfectie zijn respectievelijk: een productie van 140 millioen gulden, waarvan 4 millioen geëxporteerd werden. De productiecijfers zijn dus inderdaad niet ongunstig. Men bedenke bij vergelijking met de voor-oorlogse cijfers wel, hoe ook uit de prijsstijging der textielgoederen de gedaalde koopkracht van onze gulden blijkt. [115])

Bij alle productie kan aan de vraag naar textiel nog lang niet voldaan worden; aan uitbreiding van het productie-apparaat stelde de regering reeds direct na de bevrijding paal en perk door een beperkt aantal vestigingsvergunningen te verstrekken, opdat bij een meer normaal wereldhandelsverkeer niet aanstonds in het binnenland een crisis in de textielsector zou uitbreken. Toch werd er een aantal zaken opgericht; een wandeling langs de Amsterdamse grachten doet zien, hoe de Nederlandse couture zich daar genesteld heeft; bestaande zaken, die uitbreiding zochten, beperkten deze semi-oprichtingen niet tot de grote steden, doch vestigden hun filiaalfabrieken ook op het platteland. Het aantal confectiefabrieken steeg door deze politiek in Noord- en Zuid-Holland, in Brabant Friesland en Twente.

De Nederlandse confectie-industrie streeft er echter naar, zonder uitbreiding van het appparaat, de productie toch op te voeren en die intensievere productie kan slechts verkregen worden door rigoureus toepassen van moderne, Amerikaanse werkwijzen. En dat is het juist, waarvoor vele Nederlandse ondernemers terugschrikken, omdat bij hen „mensen vóór systemen" gaan, en menig bedrijf nog de rudimenten bezit van het oude apparaat, dat aan de coupeursschaar en de eerste naaimachine herinnert. Men laat oude arbeiders gaarne nog maar op hun manier werken, en verstoort de patriarchale sfeer, die in dit soort ondernemingen hangt, liever niet.

Buitendien kan men hier niet altijd met succes invoeren, wat in Amerika in het confectie-bedrijf schering en inslag is: De constellatie van de bedrijven is daar volkomen anders. Hier werken,

zelfs in de herenconfectie, overwegend vrouwen, dààr zijn de aantallen van vrouwen en mannen nagenoeg gelijk. In Nederland werkten in 1939 23.000 vrouwen tegenover 3800 mannen in het confectiebedrijf. Voor Amerika waren voor datzelfde jaar de cijfers 505.000 vrouwen en 654.000 mannen. Hier werkt de arbeider niet gaarne aan de lopende band, omdat hij het jaagsysteem vreest, in Amerika werkt de arbeider het liefst op individueel stukloon, en niet aan de band met groepstarief, omdat hij zijn eigen prestatie bij stukloon ongelimiteerd kan opvoeren.
De vakverenigingsleiders in Amerika spreken bovendien nog een woordje in het vraagstuk der bedrijfsorganisatie mee. De bonden in de kledingindustrie zijn machtig en beschikken over intelligente leiders en veel geld. Het initiatief tot verbetering van de efficiency in de damesbovenkleding industrie in Amerika ging van de Union uit, die tevens aan de fabrikanten de toezegging deed, bij de uitvoering van het plan een aanzienlijk bedrag in de kosten te zullen bijdragen. [116])
Hier valt het de bezoeker van een confectiefabriek op, hoe veel jonge meisjes er aan het werk zijn. In Amerika ziet men vele vrouwen van boven de 40 jaar in de fabriek, getrouwde vrouwen dus, die „uit de kleine kinderen zijn". Deze vrouwen blijven in de fabriek tot hun oude dag evenals de mannen, en zijn daar dus even stabiele werkkrachten. Het verschijnsel van ongelijke beloning van man en vrouw doet zich daar dan ook niet voor.
In ons land heeft de confectiefabriek geen „equal pay" voor mannen en vrouwen. Bij de lonen en arbeidsvoorwaarden, op 12 October 1948 door het bindend verklaren van een Collectieve Arbeids Overeenkomst geregeld [117]) bleef de beloning van het vrouwenwerk op een aanzienlijk lager niveau dan het mannenloon. De commissie van de Stichting van de Arbeid, die het probleem van „equal pay" in studie had, motiveerde handhaving van de ongelijke waardering met het feit, dat het verloop onder vrouwen groter is dan onder mannen, en ook op het principe, dat het mannenloon in wezen een gezinsloon moet zijn, en dus hoger moet liggen dan vrouwenloon, daar de vrouw zelden de kost verdient voor een heel gezin. Waar de commissie aanbeveelt „souplesse te betrachten" bij het navolgen der door haar opgestelde richt-

lijnen, is de hoop gerechtvaardigd, dat een directie een vrouwkostwinster, of een vrouw, die jarenlang in een bedrijf werkt gelijk loon zal geven als haar mannelijke collega.
Ook voor het maatkledingbedrijf werden de tarieven in 1947 vastgesteld, waarbij zorgvuldig de eisen beschreven werden, die aan de werkstukken kunnen worden gesteld, alsmede de tijd, die voor de vervaardiging mag worden gebruikt. Voor het winkelpersoneel is een C.A.O. in voorbereiding; de salariëring in het winkelbedrijf geschiedt op basis van een week- of maandloon, terwijl in vele bedrijven nog een bonus op de omzet of provisie van de verkoop wordt toegekend.
De collectieve arbeids overeenkomsten worden sinds het bestaan van de „Stichting van de Arbeid" in eendrachtig samenwerken tussen werkgevers- en werknemersorganisaties opgesteld, de problemen, die in het bedrijfsleven nog overal aanwezig zijn, besproken en in studie genomen.
De oprichting in Mei 1945 van de Stichting van de Arbeid was dan ook een unieke gebeurtenis. Dat ook theoretici en mensen uit de practijk in de Stichting samenwerken blijkt uit diverse rapporten, o.a. uit de publicaties, die over „vakopleiding" uitgegeven zijn.
Bij alle waardering, die de Commissie heeft uitgesproken voor hetgeen ons ambachts- en nijverheidsonderwijs tot stand brengt, verheelt het rapport niet, dat de aanpassing aan het moderne bedrijfsleven in onze opleiding nog te weinig is doorgedrongen; de Commissie stelt de modernisering van de opleidingen voor, o.m. door stimulering van het leerlingstelsel en uitbreiding van de reeds bestaande opleidingen in het bedrijf. In hetgeen onder de auspiciën van de Stichting in het Cursuscentrum te Driebergen ondernomen wordt inzake „Bedrijfs Kader Training" en „Jeugdleidersvorming" mag een doeltreffende poging gezien worden het nijpend tekort aan leiders in ons land te verminderen. Weliswaar geschieden reeds enkele serieuse pogingen in de richting van Bedrijfskadertraining in confectiefabrieken en grootwinkelbedrijven, en neemt de directie daar kennis van de ervaringen van de moderne bedrijfspsychologie, maar de coördinatie van deze pogingen wordt in het centrum bewerkstelligd. In dit cursuscentrum komt een reeds voorgeselecteerd publiek van chefs tesamen; volgens de

moderne Engelse methode van „testing and training", in samensprekingen en debatten wordt het eigen oordeel verdiept en verantwoordelijkheidsgevoel tegenover de jongeren gewekt. Hier wordt gebroken met het systeem van diploma-jagen en menigeen zal van het verblijf uit het centrum terugkomen met het vaste besluit, in het eigen bedrijf de proef ook eens te nemen.
Terecht mag de oprichting van de „Stichting van de Arbeid" die in 1945 kort na de bevrijding plaats vond, als een unieke gebeurtenis in de wereld beschouwd worden. Zijn werkzaamheden kunnen gerekend worden tot een waardevol onderdeel van de grote herstelarbeid, die het Nederlandse volk in zijn geheel ondernam bij het scheppen van het sociale evenwicht.
Mocht Nederland zich in een betrekkelijke rust in de sociale sector van het bedrijfsleven verheugen, in de economische sfeer is het evenwicht veel moeilijker te herstellen. Naar stabiliteit wordt op dat gebied ook ernstig gestreefd door ondernemers en arbeiders. De factoren, die in het economische leven een rol spelen worden echter slechts ten dele door de binnenlandse omstandigheden bepaald, daar onze economie te eng met die van het buitenland verweven is om niet ook de schokken van hetgeen zich buiten de landsgrenzen afspeelt te weerspiegelen. Vandaar, dat in economicis voorspellingen zo moeilijk gedaan kunnen worden en de plannen slechts op korte termijn kunnen worden ontworpen.
Bij het Nederlandse volk dringt in al zijn geledingen het besef door, hoe verarmd men uit deze oorlog tevoorschijn is gekomen en heeft het enigszins krampachtig opgehouden optimisme der eerste na-oorlogse jaren plaats gemaakt voor een stemming van rustig vertrouwen, waarbij ook een ondergrond van bezorgdheid waar te nemen is, bezorgdheid, die groter afmetingen aanneemt naarmate de angst voor de naderende „dief in de nacht", de economische crisis, sterker wordt.
Een duidelijke daling in de koopkracht van het Nederlandse volk, die opzichzelf een terugkeer naar meer normale omstandigheden betekent, wordt hier en daar wel eens in verband gebracht met de tendens van depressie, die in Amerika gesignaleerd is. In ons land is het verdwijnen van de zwevende koopkracht bij de zware belastingen en het onvrije bedrijfsleven waarlijk geen

wonder. Vermindering van de belastingdruk wordt weliswaar door de regering in uitzicht gesteld, doch hoe men dat plan verwezenlijken moet bij de grote kosten van de herstelwerken, de militaire lasten door het Indonesische conflict en Atlantisch pact ons opgelegd en bij het reusachtige Overheidsapparaat, is een raadsel. Dat inkrimping van het grote leger ambtenaren voortgang zal hebben, wordt in ondernemerskringen ernstig betwijfeld. Immers, als de tekenen niet bedriegen bestaat er grote kans, dat vóór 1950 het ontwerp-wet „Publiekrechtelijke Bedrijfsorganisatie" door het parlement aangenomen zal worden. Het Katholieke en socialistische ideaal van horizontale en verticale ordening zal hierdoor verwezenlijkt worden, en een toestand worden bestendigd, die door velen als attribuut van oorlogs- en schaarste-economie werd aangezien, en waarvan het einde bij de terugkeer naar normale omstandigheden werd verwacht. Het Nederlandse bedrijfsleven zal, indien het ontwerp wet wordt, door zijn bedrijfs- en productschappen, door vastgestelde lonen en prijzen, kwaliteiten en contingenten sterk verwant zijn aan het bedrijfsleven van de tijden der gilden en het mercantilisme.

Menig bejaard ondernemer in Nederland denkt met weemoed terug aan de tijden, toen de ondernemer nog „souverein in eigen huis" was en ambtenarij en papieren rompslomp verre te zoeken waren in het gezond zich ontwikkelend bedrijfsleven, en het mag als een verblijdend teken aangezien worden dat vooral onder de arbeiders, die een scholing in het vakverenigingsleven ondergingen dezelfde afkeer tegen bureaucratie groeiende is.

Aan mercantilisme herinnert ook het autarkische karakter, waardoor de na-oorlogs-economie van vele landen gekenmerkt wordt, hetgeen men waarnemen kan in de onvrijheid van migratie, de pogingen, om industrieën te trekken, import anders dan van grondstoffen en werktuigen te weren en de export met alle ter beschikking staande middelen op te voeren.

Het Nederlandse kledingbedrijf draagt zijn steentje bij tot de verwerkelijking van dit streven. Het werkt onvermoeid aan de verbetering van zijn product en het getroost zich alle inspanning om de wedloop op de wereldmarkt met succes vol te houden. Dat de inlandse stoffenindustrie op zulk hoog peil staat, en reeds

bijna op voor-oorlogse capaciteit werkt is hierbij een gunstige omstandigheid. Hetgeen de Nederlandse couture presteert, en op de „mode-shows" en „fashion-weeks" toont, kan alleszins de toets der critiek doorstaan, al zal het geen verwondering wekken dat de dollar-markt moeilijk te veroveren is.
Een deel van het Nederlandse product: herenbovenkleding en damesconfectie, voornamelijk de mantels, gaat naar België en Frankrijk, en het is te hopen dat deze export zich zal handhaven ook na het in werking treden van de Benelux-overeenkomst. Dan zal er in West-Europa een hoog ontwikkeld economisch gebied bestaan met bijna 20 millioen inwoners. Deze eenheid zal, zolang Duitsland nog niet op zijn oude peil is aangeland, een handelsmogelijkheid van betekenis zijn. Het belang gaat in twee richtingen. In de eerste plaats zal de Benelux op het gebied van de internationale handel een macht betekenen, waarmee terdege rekening gehouden zal worden. In de tweede plaats gaan de industrieën van beide landen beschikken over een uitgebreide binnenlandse markt. Dit laatste is vooral van belang voor die industrieën, die in het ene land wèl en in het andere niet sterk ontwikkeld zijn. Op verschillende gebieden doet dit verschijnsel zich voor, en ongetwijfeld zal na het tot stand komen van de unie de specialisatie toenemen, al vindt men verschillende gebieden van het economische leven, waarop Nederland en België niet zo complementair zijn. [118])
Reeds worden op monetair en staats-administratief terrein besprekingen gevoerd, die de overgang naar de nieuwe toestand voorbereiden. Ook sluiten de Benelux-landen reeds handelsovereenkomsten met andere staten in Europa, en ziet men aldus langzaam maar zeker de terugkeer komen naar een grotere vrijheid van beweging in het economische leven der West-Europese staten, hetgeen niet zal nalaten gezonde concurrentie en een meer normale prijsvorming te bevorderen. Met het gelijk schakelen van accijnzen in de Benelux-landen werd reeds een aanvang gemaakt.
Aldus geeft een aantal landen zeer bewust een stuk souvereiniteit prijs ter bevordering van de bestaanszekerheid in groter groepsverband, en vallen de eerste tolmuren in het oude Europa weg. Binnen de grenzen van het practisch-bereikbare verwezenlijkt

zich een ideaal, en wordt met behoud van eigen nationaal karakter en regeringsvorm de eerste schrede gezet op de weg naar een nieuw internationaal evenwicht.

Amsterdam, 1947—1949.

BRONNEN EN AANTEKENINGEN

(De nummers verwijzen naar de tekst)

[1]) Herinneringen Eduard Gerzon.
[2]) J. ter Gouw, Amstelodamiana, I, pag. 139.
[3]) Advertenties, Alg. Handelsblad bv. Januari 1880:
„La direction des Grands Magasins du Louvre a décidé se rendre à Amsterdam le 12 crt., Hotel des Pays-Bas, pour faire profiter sa nombreuse clientèle d'une mise en vente de quelques jours avec un rabais formidable."
[4]) „Poepezak" — „poep" is verbastering van „Bube", mof. Vercouillie, Bekn. Etym. Wb, pag. 26.
[5]) Prof. Dr. H. Brugmans, „De Koopman", in Amstelodamum X, 1912, pag. 102, 103.
[6]) Idem, pag. 99.
[7]) Het onderstaande request is daarvan een bewijs. Gelukkig beschikte de Amsterdamse vroedschap van 1683 daarop afwijzend.

Aen de E.G.A. Heeren Burgemeesteren ende Regeerders der stadt Amsterdam.

Geven seer ootmoedelijck te kennen de grossiers, fabriqueurs en winckeliers van allerley manufacturen, hoe dat sij, supplianten, ten hoogste moeten lauderen Uw E.G.A. mededogen en goetheyt over die van de Gereformeerde religie, die uyt Vrankrijk herwaerts sijn komen vlugten, vermits de vervolginge, die in 't selve koninckrijck tegens die van dezelve religie wert gepleegt, ende dat Ued. G.A. die bedroefde menschen hebben believen te begunstigen met alle burger- en gilderechten, omme hier ter stede te fabriceren. Maer kunnen evenwel sij, supplianten, niet stil staen Uw E.G.A. in aller ootmoet oock te kennen te geven, dat UEd. G.A. gunde, aen de voorsz. Francen gegeven, bij dezelve tot ruine van de supplianten wert misbruyckt. Gemerckt, dezelve niet soo 't een en ander maken, dat men hier niet bekent was te maken, maer hun meeste doen laten weesen (?) te maken 't gunt hier alvorens in practijcq is gebracht geweest. En, dat verder gaet, vermits UEd. G.A. ook een ventwinckel hebben gelieven te gunnen boven de beurs, aldaer veyl te houden en verkoopen sodanige waren, die sij niet selfs gemaekt — noch voor, als noch niet gereet sijn om te konnen maken — maer die sij doen maken of kopen; als daer sijn voornamentlijk allerley soorten van hoeden,

die sij in seer grote menigte vercopen en door inwoonders en uyt woonders doen maken. Soo sij mede niet en ontsien van lintiers, die hunne gemaeckte wercken aen de winckels plachten te brengen, lint te coopen en vercoopen. Ende comt hetselve, soo sij, supplianten, vertrouwen niet alleen te gaen buyten UEd. G.A. goede intentie — voornamentlijk daertoe te strecken, dat de manufacturen, hier noch niet gepractiseert, alhier mogten worden gemaeckt — dat mee sij, supplianten, haer derven versekert houden UEd. G.A. intentie niet te wesen, omme de burgers, die alhier alle burgerlijke lasten dragen, te postponeren en de vreemdelingen te prefereeren. Soo sijn sij, supplianten, genoodsaeckt, UEd. G.A. meede te kennen te geven, dat de voorsz. winckel, aen de voorsz. vlugtelingen op de beurs toegestaen, soodanige hinder geeft aen manufacturiers in 't generael en aen de winckeliers in 't speciaal, dat sij, supplianten, met waarheyt mogen seggen, dat, indien de voorsz. winckel op de beursse sijn plaetse houden moet, dat alsdan duysenden van menschen, die nu voor de fabriqueurs en winckels werken, niet alleen hunne brootwinningen sullen missen, maer dat oock de winckels onmoogelijk connen blijven bestaen, vermits de luyden, die met contant gelt te marckt gaen, nu recta via gaen na de voorsz. France ventwinckel op de beurs, als meenende, daer het beste en oprechte France werk te vinden, en die ter borge halen en taey in betalen sijn, alleen laten voor de winckeliers. En dat daerdoor sooveel kostelijke huysen in 't beste van de stad, als UEd. G.A. bekend sijn, dat van de winckeliers nu bewoond worden, dan onvermijdelijck sullen moeten van neeringe vervallen, en bijgevolge in huer en waerde te niet gaen. Omme welcke redenen en andere meer de supplianten hier, om de lancwijligheyt te ontgaen, niet sullen setten.

Versoeken de supplianten in alle ootmoed, UEd. G.A. gelieven de voorsz. vlugtelingen de winckel op de beursse af te seggen, en dat se geen winckel anders sullen houden als in het werckhuys, dat haer is gegunt, opdat niet de supplianten door de voorsz. vlugtelingen hun doen te gronde werden geruïneert en de werckluyden naer andere plaetsen gedreven om werck te vinden, en sulkx de eygen huysgenooten voor de vreemden moeten wijken.

'T welck doende, Henrick de France,

gevolgd door 55 andere namen.

Stukken, betreffende de Nijverheid der Refugiés te Amsterdam, medegedeeld door Dr. Leonie van Nierop, Ec. Hist. Arch., 1921, bd. VII, pg. 170.

[8]) Dr. J. G. van Dillen, De economische positie en betekenis der Joden in de Republiek en in de Ned. koloniale wereld, pag. 577—578, in Dr. H. Brugmans en Drs. A. Frank, Geschiedenis der Joden in Nederland.

[9]) Dr. J. C. Breen, Het Gildewezen.

[10]) Mr. Dr. W. K. J. J. van Ommen Kloeke: De Vrijheid van beroep en bedrijf, pag. 87.

[11]) Liquidaties vermeld door Dr. Leonie van Nierop uit oude advertenties, in Gegevens over de Nijverheid van Amsterdam, uit de Amsterd. Courant, Amstelodamum XXVII, e.v.
[12]) J. J. Loeff, Verkooplokalen uit de oude doos: Het Pand boven de beurs, Amsterdammer, 10 Juli 1904, Archief Hartkamp.
[13]) Lijst van Personen, welke zich ingevolge kennisgeving van Heeren Burgemeester en Wethouderen der Stad Amsterdam in dato 20 Augustus 1841 schriftelijk hebben verklaard, dat zij goederen vervaardigen of bewerken ter verzending naar Nederlandsch Indië.
[14]) Adresboeken 1832, 1852, Gem. Archief (zie bijlage A).
[15]) Prof. Dr. I. J. Brugmans, De arbeidende klasse in de 19e eeuw, hfdst. IV.
[16]) Gedenkboek Nederlandse Handel Maatschappij, II, 284, 285.
[17]) Prof. H. P. G. Quack, Herinneringen, pag. 99.
[18]) Prof. H. P. G. Quack, Uit den kring der gemeenschap. Art. over A. C. Wertheim, pag. 259 e.v.
[19]) D. Kouwenaar, Amsterdam, Over het project van de Stadsingenieur Van Niftrik, pag. 301.
[20]) Drs. H. W. Pleiter geeft in „Het grootbedrijf in het moderne distributiesysteem" op pag. 10 een overzicht van de oprichting van grote magazijnen in verschillende landen, dat hierachter als bijlage B is opgenomen.
[21]) F. v. d. Goes in „Grootkapitaal en kleinhandel", 1905, vermeldt het volgende over de Civil Service Coop. Society en de Army and Navy Coop. Soc., blz. 96 en 97.
„De Civil Service Cooperative Society, waarvan de leden ambtenaren zijn, heeft in 1878 haar kapitaal van £ 5000 verhoogd tot £ 80.000, en dit om getrouw te kunnen blijven aan haar statuten, waarin het maximum dividend op 5 % was bepaald. „Het was evenwel onmogelijk gebleken," zegt een officieel stuk van de vereniging, „den winstvoet zoo laag te stellen als met dit percentage overeen kwam." Eenige jaren later werd het kapitaal verhoogd tot £ 100.000, zoodat het wettelijk dividend van 5% feitelijk opgeklommen was tot 100%.
Een militaire vereeniging, The Army and Navy Cooperative Society, heeft eveneens ontzaggelijke winsten uitgekeerd. Boven de gewone 5% extra dividend somtijds 50% en 100%. Gedurende een zeker jaar heeft b.v. de omzet van de Army and Navy Coop. Soc. £ 2.650.000 bedragen over een kapitaal van £ 60.000, waarvan natuurlijk nog een groot deel vast lag in gebouwen en opstand. De brutowinst was £ 286.000, dus even boven 10% van de omzet. Het totaal van de onkosten, met inbegrip van de 5% kapitaalrente £ 187.000."
[22]) Ongaarne gebruik ik het germanisme „speciaalzaak"; er is echter geen goed Nederlands woord voor.
[23]) Naar H. A. Kluytenaar, Amsterdam en zijn bewoners in de 70,

80-er jaren van de vorige eeuw, Amstelodamum, Jbk. no. 33, blz. 249 e.v.

[24]) „Hommes nouveaux" — Pirenne, Les periodes de l'histoire sociale du capitalisme, Académie Royale de Belgique, Bulletin de la Classe des Lettres, 1914.
Pirenne wijst er op, dat bij de opkomst van een nieuwe fase in de economische ontwikkeling de „hommes nouveaux" meestal niet de zoons zijn der oudere ondernemers, maar een nieuw geslacht vormen, los staande van de bestaande industriële organisatie.

[25]) Archief Hartkamp, Gemeente-Archief, Amsterdam.

[26]) Prof. Dr. I. J. Brugmans, De arbeidende klasse in Nederland in de 19e eeuw, blz. 290, en archief Hartkamp, Gemeente-archief, Amsterdam.

[27]) In 1903 werd een van de panden van de zaak Sinkel aan de Nieuwendijk verkocht aan de Grand Bazar de la Bourse, en de afdeling manufacturen volledig uitverkocht. De toenmalige eigenaars van Sinkel, C. W. Povel en A. J. Povel zetten in het andere gebouw aan de Nieuwendijk de zaak in meubelen voort tot 1911, toen de vennootschap ontbonden werd en de gebouwen aan een bioscooponderneming verkocht werden. Archief Hartkamp.

[28]) Mededelingen van mej. M. Bahlmann, Bussum.

[29]) Zo bijvoorbeeld in The Forsyte Saga van John Galsworthy en in Die Buddenbrooks van Thomas Mann.

[30]) Gedenkboek van de firma Kaupé en Wilde.

[31]) De Geheimtalen, door Dr. J. G. Moormann, blz. 417 e.v.
Moormann haalt over de Tiöttentaal aan Louis Stüve, Die Geheimsprachen, insbesondere die Tiöttensprache. „Das Wort Tiötte ist zurückzuführen auf das gotische tiuhan, altsachs. tiohan, ziehen. Ein Tiötte ist also ein umherziehender Kaufmann (marskramer) Das Städtchen Mettingen ist der eigentliche Herd dieser Tiöttensprache".

[32]) Gedenkboek van de firma Lampe.

[33]) Archief Hartkamp, Gemeente-archief, Amsterdam.

[34]) De oudste is de firma de Vries van Buuren. Mededeling van S. I. de Vries.

[35]) Mededelingen van den Heer A. Goudsmit, Gen. Dir. van de N.V. de Bijenkorf, te Amsterdam.

[36]) Prof. Dr. W. Sombart, Der moderne Kapitalismus, deel II, 2, blz. 727.

[37]) Gegevens over de nijverheid van Amsterdam, bijeengelezen uit de advertenties in de Amsterdamsche Courant 1813—1827, door Dr. Leonie van Nierop, in Jbk. Amstelodamum no. 31, blz. 151.

[38]) A. Zischka, 5000 jaar kledingzorgen.

[39]) Prof. Dr. I. J. Brugmans, De arbeidende klasse in Nederland in de 19e eeuw, blz. 221.

[40a]) Dr. A. Blonk, in „Fabrieken en Menschen", 1929, vermeldt op pag. 76 de onderstaande cijfers over het aantal stoomweverijen en stoomspinnerijen in Twente.

Jaar	Stoom-spinnerijen	Spillen	Stoom-weverijen	Looms
1861	10	41.000	13	2.286
1867	18	162.150	34	7.960
1888	12	204.000	37	13.397

Bij het vergelijken der cijfers blijkt, dat een streven naar concentratie optrad.
De achteruitgang van het handweven werkte op grote afstand door, en trok de kleineren onder de landbouwende bevolking naar de stedelijke fabrieken. Het langst hield het thuisweven in Twente stand te Rijssen, waar in 1910 de Kamer van Koophandel en Fabrieken berichtte, dat de handweverij er verdween.
b) Mr. J. W. Keiser, in „De Groningse Confectie-Industrie", verschenen in de Groningse Volksalmanak van 1942, geeft de volgende cijfers over de verhouding van bevolking, kleermakers en grossiers in de confectie-centra Groningen, Rotterdam en Amsterdam op basis van de gegevens van de beroepstelling van 1889.

Plaats	Bevolking	Kleermakers	Grossiers
Amsterdam	408.000	3000	955
Rotterdam	202.000	1425	333
Groningen	56.000	675	94

De telling geeft geen apart cijfer voor de patroons, doch neemt patroons, coupeurs en knechts samen.
c) De statistieken van in- en uitvoer bij de Kamer van Koophandel en Fabrieken te Amsterdam vermelden de onderstaande cijfers voor de *invoer en uitvoer van kleren in Nederland*:

Jaar	Invoer tot verbruik in guldens	Uitvoer uit het vrije verkeer in guldens
1851	201.578	604.603
1871	2.001.667	1.145.355
1890	4.188.723	3.030.423
1900	7.639.452	2.778.119

[41]) Het rapport van de Onderzoekingen naar de toestanden in de Nederlandsche Huisindustrie, 1914, van het Dep. van Landbouw, Nijverheid en handel, Directie van den Arbeid, spreekt in Hoofdstuk LXIII over de invloed, die de maatzaken van de opkomende confectie-industrie ondervinden:
„De eerste klas maatzaken hebben dan ook minder van de concurrentie

van het confectiewerk te lijden gehad dan men wel denkt. Zij, die gesteld zijn op goed passende en sluitende kleeding, blijven het maatwerk trouw; deze soort maatzaken hebben slechts het werk voor de kinderen en voor de bedienden verloren. Dat vele van ouds bestaande maatzaken zich niet uitgebreid hebben ligt dan ook niet zoozeer aan de concurrentie van het confectiewerk als wel aan de allerwege gekomen concurrentie van de maatpatroons onderling. In gemeenten als Amsterdam zijn er eenige honderden kleine maatzaken. De eigenaar van een oude zaak te Amsterdam, die reeds meer dan 50 jaar bestaan heeft, deelde bij de enquête mede, dat hij in den bloeitijd met 50—60 arbeiders werkte en een omzet had van ongeveer f 100.000. Tegenwoordig zijn deze getallen 30 arbeiders en ongeveer f 50.000 per jaar."

[42]) Archief Hartkamp, Gemeente-Archief, Amsterdam.

[43]) Mededelingen van de Firma Kattenburg, Amsterdam.

[44]) Mededelingen van de Firma Peek & Cloppenburg, Den Haag.

[45]) Mededelingen van de Heer Henri Hollenkamp Jr.

[46]) „Kulturkampf". Het woord is door Virchow gebruikt voor Bismarck's strijd om de Katholieke kerk afhankelijk te maken van het staatsgezag. Bismarck verdreef de Jezuïten, hief kloosterorden op, hield o.a. contrôle op de preken in de kerk en op de benoemingen.

[47]) Een uitspraak van Jacob Burckhardt.

[48]) Clementia van den Vondel, als weduwe van Hans de Wolff met vier jonge kinderen van Keulen naar Amsterdam gekomen, ging werken in de zijdezaak, die haar moeder, Sara Cranen, aan de Warmoesstraat hield. Tesamen en later alleen, schijnt Clementia flink te hebben gewerkt, althans een winkelboek van 1634—1637 lopende, vestigt die indruk. Zij importeerde haar „morese zijde, ardasse, messiense of schinese tram(e)", liet „verwen, coleur of swart" en verkocht in de stad of ver daar buiten, o.m. naar Bremen, Hamburg en zelfs naar Aarhus. Zij kon elk van haar kinderen een kapitaal huis in Amsterdam en tesamen nog een fraaie hofstede in de Purmer, die zij in 1635 verwierf, nalaten. Zij bepaalde, dat haar zoon op zijn vijftiende jaar in de zaak mocht gaan werken. Bij haar overlijden was hij elf jaar oud. Hij schijnt toen, jong als hij was, haar al flink te hebben geholpen. Dr. J. F. M. Sterck, Jbk. Amstelodamum no. 14.

Het uitgeversbedrijf Elsevier had in Leiden zijn hoofdzetel, gedreven door Johan Elsevier tot 1661. Daarna zette de weduwe, Eva van Alphen, de zaak voort, voor haar zelf en de erfgenamen, tot 1695. Na dit jaar deed zij de zaak over aan haar tweede zoon, Abraham, die uitgever en tegelijk jurist was. Deze verwaarloosde de zaak; bij verkoop in 1712 bracht het bedrijf slechts f 2000,— op. De Amsterdamse firma werd gedreven door Lodewijk Elsevier, tot 1670, door Daniël van 1670—1680. Daarna zette zijn weduwe Anna Beerninck, de zaak voort. Zij stierf een jaar later; het bedrijf bracht toen bij verkoop f 120.000 op (1681).

[49]) „En habillant l'époque", door Paul Poiret, 1930.
„Der Mann, der die Frauen anzog . . .", Der Lebensroman des Modekönings Drecoll, erzählt von Dorothea Ziegel.
[50]) Herinneringen van Eduard Gerzon.
[51]) Mededelingen van mevrouw A. David-Kahn.
[52]) English Dress form Victoria to George V, door Dion Clayton Calthrop.
[53]) In bijlage A komt de naam Metz voor onder de manufacturiers van 1852.
[54]) Advertenties Algemeen Handelsblad.
[55]) Huurprijs f 1600,— per jaar. Deze en andere gegevens over de firma Gerzon zijn afkomstig uit de Herinneringen van Eduard Gerzon en van mededelingen van de Heer A. Marx, Directeur Gebr. Gerzon M.M.
[56]) Prof. Dr. I. J. Brugmans geeft in zijn Arbeidende klasse in Nederland in de 19e eeuw op pag. 73 de volgende cijfers om aan te geven, dat de gemeenten met meer dan 20.000 inwoners sneller groeien dan de overige gemeenten.

Toeneming der bevolking van het Rijk sedert 1830
(relatieve cijfers)

Tijdstip der volkstellingen	Gemeenten met 20.000 inwoners en meer bij de volkstelling van 1889	Overige gemeenten
1 Januari 1830	100	100
1 Januari 1840	109,14	109,57
19 November 1849	115,35	117,56
31 December 1859	126,61	126,62
1 December 1869	140,38	136,08
31 December 1879	164,54	149,52
31 December 1889	208,31	159,59
31 December 1899	265,69	169,58

[57]) F. W. Dethmar, in „Freundliche Erinnerungen an Holland und seine Bewohner", 1838, pag. 139, geciteerd bij Brugmans, Arb. Klasse in Nederland in de 19e eeuw.
[58]) In Ec. Hist. Jaarboek VIII, 1922, pag. 31, beschrijft Prof. Mr. C. W. de Vries hoe de fiscale bepalingen het economische leven in hoge mate belemmerd hadden, en dat tenslotte „op initiatief van de regeering en op initiatief van het parlement een wetgeving tot stand kwam, waarvan het hoofddoel was, de levensvoorwaarden van de nijverheid en de arbeidsvoorwaarden van de werknemers niet door belastingpolitiek te belemmeren. Daartoe moesten de rijksaccijnzen worden beperkt of afgeschaft.

De Provinciale wet (1850) had de accijnzen ook als provinciale belastingen verboden. De gemeentewet had in 1851 reeds gestuurd in de richting van beperking van dezen vorm van belastingheffing, die drukte op de prijs van boter, kaas, visch, brandhout, eieren, bouwmaterialen, veevoeder, kaarsen, wild, enz., o.a. door de bepaling van art. 249 der gemeentewet, waarbij de belasting op het verbruik van zout, zeep, aardappelen, varkensvleesch en schapenvleesch werd verboden; 1865 hief de gemeentelijke accijnsheffing op. De wet van 28 April 1852 S. 96 schafte in het Rijk den accijns op schapen- en varkensvleesch af; de wet van 13 Juli 1855 S. 103 bezorgde hetzelfde lot aan den accijns op het gemaal uit overweging, dat de gunstige toestand van 's Rijks geldmiddelen toelaat om tot een vermindering van lasten over te gaan en dat daarbij in de eerste plaats moet gelet worden op die belastingen, welke op de eerste levensbehoeften drukken. De wet van 31 December 1863 S. 220 tot afschaffing van de accijnzen op den turf en op de steenkolen was evenzeer in het belang van de industrie als van voordeel voor de mingegoeden, in dien zin wel te verstaan dat de productiekosten in het bedrijfsleven werden ontlast en het bedrijf niet werd bezwaard met loonen, die lager konden blijven naarmate de arbeider bevrijd werd van belasting op de eerste levensbehoeften. Door deze wetgeving werd mede uitvoering gegeven aan het door vele liberalen onderteekende Katholieke verkiezingsprogramma, waarin naast de bevordering van vrijheid voor handel en nijverheid omwerking van het belastingstelsel tot verlichting der lagere volksklassen op den voorgrond kwam. Of de arbeidersstand door de nieuwe belastingwetgeving veel heeft gewonnen en in welke mate hij duurzaam eenig voordeel genoot, is, zóó dit voordeel heeft bestaan, moeilijk te meten."

[59]) Mr. J. R. Thorbecke, Hedendaagsch Staatsburgerschap, 1844. Overgenomen in Historische Schetsen, 1872, pag. 84.

[60]) In Nederland zijn twee enquêtes naar de kinderarbeid gehouden, nl. in 1841 en 1860. Prof. N. W. Posthumus berichtte hierover in Ec. Hist. Jbk. IV van 1918, pag. 4, o.a. het volgende:
„Zonder twijfel had de wetgeving in het buitenland de geesten hier te lande ontvankelijk gemaakt voor het inzien van de gevaren, die de loonarbeid voor de geestelijke en moreele ontwikkeling der kinderen meebracht. In Engeland was sinds het jaar 1833 door de „Act to regulate the labour of children and young persons in the mills and factories of the United Kingdom", in Pruisen door het „Regulativ über die Beschäftigung jugendlicher Arbeiter in Fabriken" van 9 Maart 1839 het kind beschermd en de kinderexploitatie zooveel mogelijk tegengegaan. Frankrijk zou spoedig, in 1841, volgen met een „Loi relative au travail des enfants employés dans les manufactures, usines et ateliers". De directe aanleiding echter voor de regeering om het vraagstuk van den kinderarbeid onder oogen te zien, was niet gelegen in de buitenlandsche,

in het bijzonder de in Engeland getroffen wettelijke maatregelen, zooals men zou verwachten, maar in de gebeurtenissen in Frankrijk. In het begin van het jaar 1840 nl. werden den koning eenige Fransche werkjes toegezonden, waarop deze, volgens den regel, de beschouwingen van den minister van Buitenlandsche Zaken verzocht."
In hetzelfde jaarboek wordt op pag. 17 e.v. afgedrukt een rapport uitgebracht door de afdeling Leiden van de Vereeniging ter bevordering van Fabrieks- en Handwerksnijverheid in Nederland, over de noodzakelijkheid en wenselijkheid van een wettelijke regeling van de kinderarbeid.
De commissie, in 1855 vooral uit belanghebbenden samengesteld, achtte het een onrechtvaardigheid, de maatregelen tot de fabrieken te beperken. „Zal men ook den boerenstand treffen? De naai- en breiwinkels, de te huis werkende kinderen? Immers deze met nog zoovele andere zijn schier onmogelijk in de wet te begrijpen, even zoomin de dienstbare stand, en toch, kende men al de zware diensten, die soms van de jeugdige dienstbaren gevergd worden, bepaaldelijk in huishoudingen, tot onzen zoozeer gedrukten burgerstand behoorende, men zou zich wel wachten van bij uitsluiting te gewagen van ligchaam en ziel vermoordenden fabrieksarbeid."

[61]a) Dr. S. Senior Coronel vermeldt in zijn Gezondheidsleer op pag. 41 enkele feiten over de arbeidstoestanden in Engeland, en de reactie hiertegen van arbeiderszijde.
„The Early Movement, die in het westelijke gedeelte van Londen in 1838 onder de werklieden van enkele takken van nijverheid uitbrak en in 1842 in een algemeenen opstand onder de werklieden van alle takken van industrie, zoowel in werkplaatsen als in winkels werkzaam, overging, heeft ontzettende feiten betreffende den overmatigen en langdurigen arbeid aan den dag gebragt. De modemaaksters, naaisters, kleermakers en voerlieden van omnibussen hadden daarvan wel het meest te lijden. Grainger, secretaris van de Society of the Aid and Benefit of Milliners and Dressmakers, heeft betreffende den toestand dier klasse van werklieden in 1856 bekend gemaakt, dat jonge meisjes in de modewinkels van 8 uur 's morgens tot 4 uur in den nacht werkten in donkere overvulde lokalen, waar zij verstoken waren van alles wat tot gemak en het behoud harer gezondheid noodzakelijk was. Nauwelijks werd haar de tijd tot eten gelaten. In de weinige uren rust haar gegund, konden zij den slaap niet vatten en vielen menigmalen flaauw onder het werk of leden 's nachts aan ijlende koortsen. De slaapvertrekken bevatten soms één bed voor vier personen en dat vertrek was dan zóó klein, dat slechts ééne er zich in kleeden kon."

b) In Ec. Hist. Jbk. VIII van 1922 is de geschiedenis van de enquêtes naar de kinderarbeid van 1841 en 1860 volledig behandeld. Uit de daarin gepubliceerde gegevens volgt in Bijlage C. een keuze.

[62]) *Robert Owen* 1771—1858, zoon van een handswerkman, was reeds met twintig jaar directeur van een garenspinnerij in Manchester, bezat in 1800 een eigen spinnerij in New Lanark met 2500 arbeiders. Hij verkortte in zijn eigen bedrijf de arbeidsdag, beperkte kinder- en nachtarbeid, voerde zieken- en invalidenzorg in, kocht levensmiddelen in het groot in, en bouwde arbeiderswoningen. Na twaalf jaar werken was New Lanark een oase van sociale vrede en menselijke welvaart in de woestijn van de heersende arbeidsnood.
Charles Dickens 1812—1870, veel van zijn romans hadden een sociale strekking, en vooral Oliver Twist maakte veel indruk.
Charles Kingsley, 1819—1875, schreef o.m. „The Waterbabies", waarin hij vertelde van het leven van kinderen die geëxploiteerd worden.
Ferdinand Lassalle, 1825—1864, een der grondvesters van de Duitse arbeidersbeweging, een buitengewoon begaafd redenaar.
Freiherr von Ketteler, 1811—1877, sinds 1850 bisschop van Mainz. Een van de belangrijkste figuren van de „Kulturkampf", voorvechter van sociale maatregelen, en van opvoeding tot sociaal verantwoordelijkheidsgevoel van jonge Katholieke intellectuelen.
Onder Bismarck kreeg Duitsland reeds in 1883 een ziekteverzekering, in 1884 de ongevallenverzekering; invaliditeits- en ouderdomsverzekering volgden in 1889.
[63]) Dr. Samuel Senior Coronel, 1827—1892, was een van die zeer begaafde, veelzijdige mensen, die onder de Amsterdamse Sephardische Joden veel voorkwamen.
Hij werd geboren te Amsterdam, 28 April 1827, stierf 25 Nov. 1892 te Leeuwarden. Hij studeerde geneeskunde aan het Ath. Ill. te Amsterdam, promoveerde in 1859 te Leiden op een proefschrift over de slaap, en vestigde zich te Zevenhuizen. Na 2 jaar werd hij in 1853 benoemd tot stadsgeneesheer in Middelburg, in 1860 in dezelfde functie te Amsterdam, en vertrok van daar naar Leeuwarden, waar hij tot zijn dood woonde.
Behalve voor historische vraagstukken, zoals het leven van Spinoza en het gildewezen in Friesland, ging zijn belangstelling vooral uit naar de sociale geneeskunde. Talloos zijn de verhandelingen, die hij over fabrieksarbeid, vrouwen- en kinderarbeid de wereld in zond; het buitenland toonde hiervoor echter meer waardering dan het eigen land. Zo werd hij te Parijs in 1869 bekroond door de Société internationale d'économie. Hij schreef o.a.: De ziekten der calicotwevers, Ned. Tijdschr. v. Geneeskunde 1860. De gezondheidsleer toegepast op de fabrieksnijverheid, 1861. De Leidsche wolfabricage en haar invloed op de gezondheid der arbeiders, Ned. Tijdschr. v. Geneeskunde, 1864. In hoever is uitbreiding van de wet op den kinderarbeid wenschelijk en uitvoerbaar? Economist, 1877. Het ontwerp op den Kinderarbeid, Alg. Handelsblad, 1882.

[64]) De wet van 1874 luidt:
Art. 1. Het is verboden kinderen beneden twaalf jaar in dienst te nemen of in dienst te hebben.
Art. 2. Het verbod van artikel 1 is niet toepasselijk op huisselijke en persoonlijke diensten en op veldarbeid.
Art. 3. (verkort) stelt de aansprakelijkheid vast van de hoofden of de bestuurders der ondernemingen.
Art. 4. (verkort) regelt de geldboete en de gevangenisstraf bij overtreding.
[65]) In het damescomité hadden zitting Helene Mercier, Jeltje de Bosch Kemper, Cornelie Huygens, M. Muysken en mevrouw Scholten-Crommelin. De volgende winkeliers sloten zich bij de actie aan:
Albracht en Co., T. F. Bastet, Bromet en v. Perlstein, J. de Bièvre, A. Canter, Focke en Meltzer, W. A. Fischer en Co., v. Gelder, Anton Huf, H. Laimböck, Perry en Co., Philippona Ketelaar, A. J. Snoek, C. A. Simonis, A. J. de Vries. — Alg. Handelsblad, Juli 1888, Archief Hartkamp, Gemeente-archief Amsterdam.
Voor de lotsverbetering van het winkelpersoneel ijverden ook Dr. Aletta Jacobs en mevrouw de wed. Storm v. d. Chijs. Deze laatste gaf ook de stoot tot het oprichten van de Industriescholen voor de vrouwelijke jeugd, nadat zij in Amerika gezien had, wat daar op het gebied van de vakopleiding gebeurde.
[66], [67], [68]) Zie voor uitgebreidere cijfers over lonen, werktijden, stuklonen en prijzen der voornaamste levensmiddelen bijlage D.
[69]) Zie voor cijfers over de vrouwenarbeid bijlage E, overgenomen uit: Vrouwenarbeid in landbouw en industrie in Nederland in de tweede helft der 19e eeuw, van Dr. W. N. Schilstra, 1940.
[70]) Prof. N. W. Posthumus vermeldt in „De geschiedenis der Leidsche Lakenindustrie", deel III, pag. 502, 512, 516 e.v. hoe ook in deze industrie de huisindustriële vorm in alle tijdperken voorkwam, waarbij dus een ondernemer, die tevens de koopmansfunctie uitoefende, bij de aankoop der grondstoffen en de verkoop der eindproducten, een aantal arbeiders in hun huis tegen loon liet werken.
[71]) Zie voor toestanden in de Amerikaanse textiel- en kledingbedrijven H. U. Faulkner, Amerikanische Wirtschaftgeschichte, Bd. II, pag. 306, 307. Sombart beschrijft in „Der moderne Kapitalismus" Bd. II, Hoofdst. 54, pag. 708 e.v. uitvoerig het „Verlagsystem", en deelt mede, hoe tussenmannen optreden in de mijnbouw, het ijzerbedrijf, textiel- en kledingnijverheid.
Pag. 714: In de zestiende eeuw trachtte de Engelse wetgever de arme te beschermen tegen de uitbuiting van de rijke „clothiers", die de weefstoelen tegen zulke hoge prijzen aan arme wevers verhuurden, dat deze met weven niet meer in hun eigen onderhoud konden voorzien. Dezelfde toestanden worden geschilderd in de Italiaanse zijdeweverij, de Spaanse wolindustrie; ook in Frankrijk is de werkman afhankelijk van de han-

delaar, de „négociant-commissionnaire", die op zijn beurt weer afhangt van een grote handelsfirma. Voor het kledingbedrijf zijn voorts reeds in de 17e eeuw gevallen bekend, dat kleermakers niet meer direct aan eigen klanten leveren, doch door middel van „Verleger".

[72]) Over de woningtoestanden in de Amsterdamse Jordaan schrijft H. Tj. Dijkhuis, in Ec. Hist. Jaarb. XXI, pag. 48 e.v.:

Een gemeentelijke Gezondheidscommissie stelde naar aanleiding van een missive van B. en W. in 1873 een onderzoek in naar de kelderwoningen in Amsterdam, het eerste systematische woningonderzoek in Amsterdam. Hierbij bleek, dat er 5000 kelderwoningen waren met 20.000 bewoners; de kelders zijn meestal vochtig of in hoge mate vochtig. 76% der kelderwoningen werd door de commissie als onbewoonbaar beschouwd. In totaal kwamen op een lijst van woningen, die het eerst voor onbewoonbaar-verklaring in aanmerking kwamen, 244 woningen voor. Slechts 39 werden onbewoonbaar verklaard. Na 1881 werd het wapen der onbewoonbaar-verklaring slechts zelden gebruikt, het raakte in het vergeetboek.

Van groot belang is geweest het Onderzoek naar den Toestand der Arbeiderswoningen te Amsterdam vanwege de Amsterdamse afdeling van de Volksbond tegen Drankmisbruik in 1893 gehouden. J. E. van der Spek en Mr. J. Kruseman waren de rapporteurs van het totale verslag.

In „Vijftig Jaren", Gedenkboek 1948, schrijft Ir. P. Bakker Schut over Stedebouw en Volkshuisvesting, pag. 187 e.v., naar aanleiding van de woningtoestanden in de negentiende eeuw o.a.:

„De arbeidersbevolking leefde samengedrongen in slecht gebouwde en slecht onderhouden huizen met onvoldoende ruimte. Hier, in panden met drie of vier woonlagen, aan smalle straten op terreinen van onvoldoende diepte, in woningen met alkoven en bedsteden; ginds in eindeloze rijen hofjeshuizen, ruggelings tegen elkander gebouwd op inpandige terreinen, zonder voldoende toetreding van licht en lucht, zonder behoorlijke slaapgelegenheid, dikwijls zelfs zonder privaat in de woning. In vele steden hokten verscheidene arbeidersgezinnen samen in verwaarloosde grote huizen, die vroeger beter gesitueerden hadden gehuisvest en nu als „woonark" dienst deden.

Op het platteland waren de toestanden dikwijls even bedroevend als in de stad, ja vaak nog erger. De plaggenhutten in Drente en Friesland, de ergerlijke misstanden in de dicht opeengebouwde vissersdorpen, de vochtige dijkwoningen langs de grote rivieren, het zijn slechts enkele voorbeelden van de ongewenste toestanden ook daar."

In Eene Halve eeuw, I, pag. 354, het gedenkboek door het Nieuws van den Dag uitgegeven bij de troonsbestijging van Koningin Wilhelmina, vermeldt Dr. J. H. H. Hülsmann, in het hoofdstuk gewijd aan Handel en Nijverheid onderstaande gegevens over de woningen in Nederland.

Soort woningen	Aantal in 1848/48	Aantal in 1895/96	Vermeerderd van
Woningen met 1 haardstede	162017	239799	100 tot 147
„ „ 2 „	124107	284297	100 „ 229
„ „ 3 „	34999	105115	100 „ 300
„ „ 4 „	13486	40957	100 „ 303
„ „ 5 „	5770	16473	100 „ 285
„ „ 6 „	8671	20855	100 „ 237
Totaal	349140	707496	100 tot 202

Bevolking in 1849: 3.056.879, in 1896: 4.928.658.
Noord-Holland en Zuid-Holland zijn respectievelijk met 95% en 92% toegenomen.
Zeeland, Limburg en Noord-Brabant groeiden met resp. 23%, 34%, en 36%.

[73]) Charles Kingsley beschreef in 1849 in „Alton Locke" de toestanden in het kledingbedrijf van Londen, waarbij het oude ambacht, de „Honorable trade", de confectie-industrie, (die met sweaters werkte), de „dishonorable trade" genoemd werd. Het scheen begin 1859, dat de dishonorable trade de honorable trade zou verdrijven; dit is echter nooit gebeurd, ofschoon de confectie in Engeland zeer bleef toenemen.

[74]) In „Vijftig Jaren", Gedenkboek 1948, hoofdstuk Het Economisch leven, door Prof. Dr. J. R. M. v. d. Brink, pag. 306, en in „De stedebouwkundige ontwikkeling in Nederland", door Dr. Ir. W. B. Kloos, pag. 76, komen onderstaande cijfers over de bevolking van Nederland voor:

aantal inwoners van Nederland op 31 December 1898: 5.104.137
„ „ „ „ 1940: 8.9 millioen
„ „ „ „ „ 1 Januari 1946: 9.302.304

[75]) Herinneringen van Eduard Gerzon.

[76]) Prof. Dr. Julius Hirsch vermeldt in zijn boekje Hoofdproblemen van den modernen detailhandel, 1939, op pag. 10 deze gegevens. De Engelse stammen uit The Economist, Augustus 1937, de Duitse uit Schäfer, Schriften der Forschungsstelle für den Handel, Neue Folge, deel 2, pag. 1.

[77]) In het bij het 125 jarig bestaan van de Kamer van Koophandel door Dr. J. C. Westermann in 1936 geschreven boek „Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Amsterdam", wordt de ontwikkeling der vertegenwoordiging in de Kamers behandeld. (Dl. I, pag. 296 en 313, Dl II, 8). In de negentiende eeuw werden de verkiezingen voor de vertegenwoordiging van handel en nijverheid in de K. v. K. gehouden op basis van het patentrecht. Elk bedrijf moest toen een progressieve

patentbelasting betalen, en al wie f 45,— per jaar aan patentbelasting betaalde, had kiesrecht voor de K. v. K. In 1852 werd het aantal kiezers zo groot, dat men de marge tot f 75,— verhoogde. Er bleven toen nog 1077 kiezers voor de K. v. K. over. Na 1890 komen er pogingen om de census te verlagen, daar van de 36000 patenten er slechts 1700 kiesrecht hebben. Na het opheffen van het patentrecht in 1893 komt er in 1896 een nieuwe regeling: hij, die kiezer is voor de gemeenteraad en 12 maanden een bedrijf heeft, mag kiezen voor de K.v.K. In 1902 wenst men uitbreiding van het ledental van de K. v. K. van 18 tot 25 om nieuwe takken van nijverheid een plaats te geven. Er worden dan 7 nieuwe leden gekozen, 6 uit de groothandel en voor het eerst 1 uit de middenstand, nl. Eduard Gerzon, al kon het kleinbedrijf zich door hem ook niet voldoende vertegenwoordigd voelen.
Het duurde tot 1922 voor de Kamers van Koophandel in Nederland bij de wet geregeld werden. Zij werden toen van plaatselijke organen tot door de regering aangewezen instellingen. De wet op het Handelsregister, waarvoor de opgave verplicht gesteld werd, vulde deze regeling aan. De Kamers werden in twee afdelingen gesplitst, grootbedrijf en kleinbedrijf, die evenredig vertegenwoordigd zouden zijn.
Kiezers zijn thans de Nederlanders, wier namen als eigenaar, bestuurder of procuratiehouder in het Handelsregister voorkomen. De Kamers zijn nu semi-overheidsinstanties, met ruimere geldmiddelen, die een evenredig beeld geven van de gehele handel en nijverheid, en advies dienen te geven over aangelegenheden op economisch terrein, in het bijzonder over alle ontwerpen van wet of verordening, welke handel en nijverheid in ruime zin zouden treffen.
In de nieuwe kamer van 1922 had de afd. Grootbedrijf van de Amsterdamse K. v. K. 21 leden, waarvan er 3 het groot-winkelbedrijf en de confectie vertegenwoordigden. De afd. Kleinbedrijf had een afzonderlijke vertegenwoordiger zowel voor mode-artikelen als voor kleermakersbedrijf van de 17 leden. In 1936 was het aantal vertegenwoordigers van grootwinkelbedrijf en confectie op 2 gebracht. De afd. Kleinbedrijf telde toen geen vertegenwoordigers van kleermakerij of mode meer.

[78]) Dr. Ir. W. B. Kloos, „De stedebouwkundige ontwikkeling in Nederland", pag. 77.

[79]) „De stad der toekomst, de toekomst der stad", een stedebouwkundig en sociaal-culturele studie over de groeiende stadsgemeenschap, in 1936 verricht door een studiegroep onder leiding van Ir. A. Bos, pag. 100

[80]) In deel I, pag. 445 van het door Dr. J. C. Westermann geschreven boek „Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Amsterdam", 1936, wordt de gang van zaken bij de verbetering van het fictief-entrepôt geschetst. Na het niet te verwezenlijken voorstel van E. Gerzon om een vrijhavengebied te scheppen, werd tenslotte na een audiëntie met

de toenmalige minister van financiën de Vries door de wet van 7 Juni 1919 de mogelijkheid geschapen tot het verwerken van geïmporteerde goederen in een fictief-entrepôt of daarmee gelijk te stellen afsluitbare ruimte.

[81]) Prof. Th. Limperg, „De economische beteekenis der naamlooze vennootschap, rede, in 1927 uitgesproken voor de Notarieele vereeniging te Amsterdam", opgenomen in Bedrijfseconomische studiën, pag. 272.

[82]) Uit de Jaarcijfers 1930, uitgegeven door het Centraal Bureau voor de Statistiek, zijn onderstaande gegevens over het aantal collectieve arbeidsovereenkomsten in kleding- en textielnijverheid overgenomen.

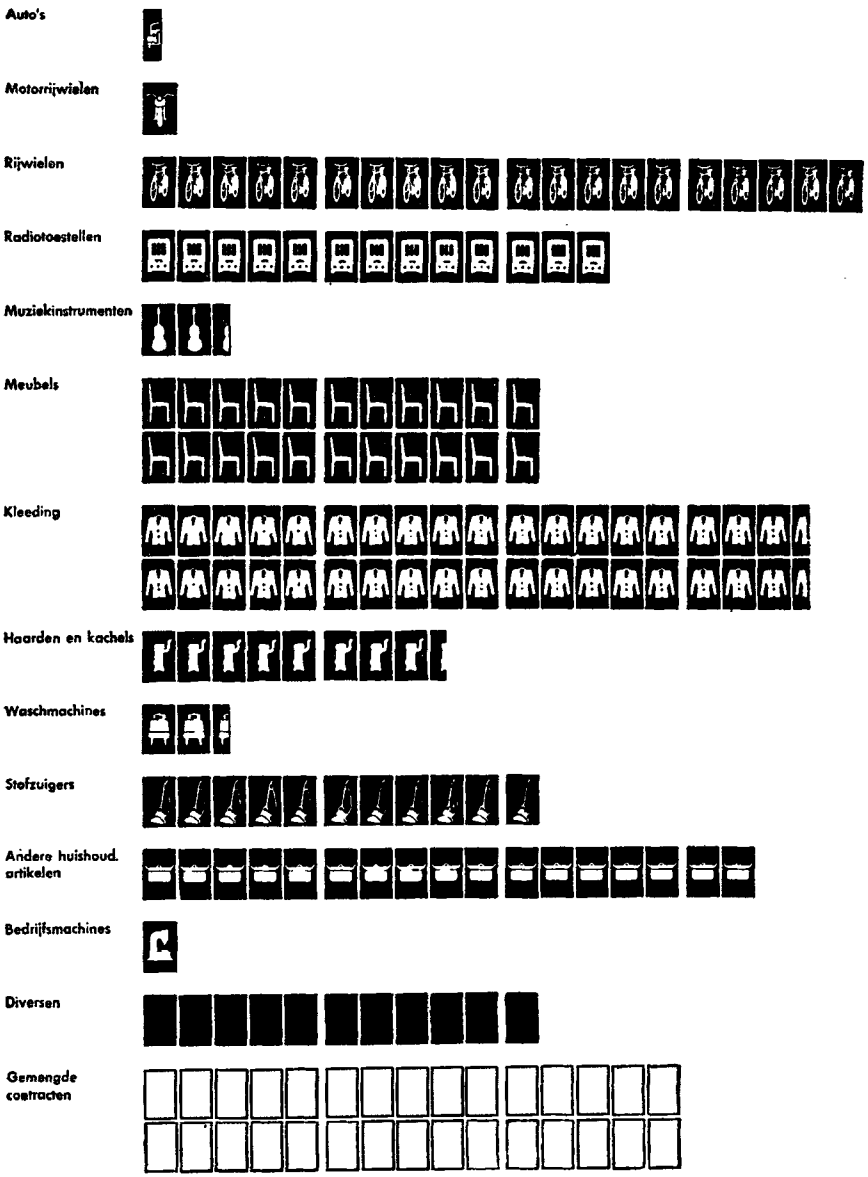
Bedrijfs-groep	Jaar	Aantal C.A.O.	Aantal onder-nemingen	Aantal werk-nemers
kleding	1911	10	10	388
	1920	45	1408	20301
	1924	135	493	11343
	1929	137	905	8983
	1930	141	979	8995
textiel	1911	2	2	308
	1920	11	102	12293
	1924	1	1	50
	1929	1	55	9000
	1930	1	1	11

[83]) *Raming van de middenstand in Nederland*

Drs. H. W. Pleiter geeft in „Het grootbedrijf in het moderne distributiesysteem" op blz. 27 onderstaande raming van de middenstand in Nederland.

Totaal aantal personen werkzaam in de:		Hiervan zelfstandig of als employé	Opmerkingen
Industrie	1.235.810	20% is 247.162	rest is arbeider of grootondernemer
Landbouw	639.023	50% is 319.511	rest is arbeider of gr. grondbezitter
Visserij	16.162	80% is 12.930	rest is arbeider
Handel	398.681	70% is 279.077	rest is arbeider of grootondernemer
Verkeer	296.707	40% is 118.680	rest is arbeider of grootondernemer
Bankwezen	28.304	99% is 28.000	rest is bankdirecteur e.d.
Verzekering	20.193	99% is 20.000	
Vrije beroepen	171.331	80% is 138.064	rest is hoge ambtenaar e.d.
Onderwijs	85.013	99% is 84.000	rest is professor
Huisl.diensten	243.551	5% is 12.177	rest is gelijk te stellen met arbeider
Godsdienst	17.619	99% is 17.400	
Losse werklieden	32.837	—	
Totaal	3.185.231	1.277.001	

Het in den kleinhandel werkende afbetalingscrediet in 1939



Beeldstatistiek afbetalingscrediet. Centraal Bureau voor de Statistiek.

[84]) „permed, plucked and painted" — gepermanent, met uitgeplukte wenkbrauwen en opgeverfd.

[85]) *Kunstmatige en synthetische grondstoffen.*

Behalve textielgrondstoffen van dierlijke en plantaardige oorsprong kent men tegenwoordig *kunstmatige* garens, waarbij bestaande natuurlijke materialen zoals hout of melk gebruikt worden, om er de natuurlijke moleculen uit tot vezels of draden te vormen, en *synthetische* grondstoffen, waarbij langs chemische weg uit vrij willekeurige materialen nieuwe moleculen worden *opgebouwd*, die dan daarna tot vezels of draden worden gevormd.

Kunstmatige grondstoffen voor de textielindustrie zijn de kunstzijde, de celvezel, de melkwol, die uit hout en uit melk, d.w.z. uit cellulose en uit caseïne worden gemaakt, natuurlijk ontstane materialen dus. Het verschil tussen kunstzijde en celvezel is, dat de kunstzijde dadelijk in draden wordt vervaardigd, terwijl voor de celvezel draden eerst in stukken worden gesneden, die dan weer tot garens worden gesponnen. Het principe bij deze kunstmatige grondstoffen is steeds, dat men de natuurlijke grondstof weet vrij te maken en op te lossen. Deze oplossing spuit men dan door fijne openingen en door stolling aan de lucht of in een of andere vloeistof ontstaan dan draden.

De productie van kunstzijde werd na de eerste wereldoorlog pas omvangrijk. In 1937 bedroeg de wereldproductie meer dan 500 millioen kg, waarvan Nederland ongeveer 10 millioen kg. produceerde.

Kunstzijde wordt in Frankrijk rayonne genoemd, in de Engels-sprekende landen rayon. Men vindt voor verschillende vormen van kunstzijde ook namen als viscose-zijde, continu-zijde, acetaat-zijde, of het Engelse celanese.

De wereldproductie van celvezel overtreft die van kunstzijde reeds, en bedroeg in 1940 al 610 millioen kg.

Melkwol wordt pas na 1936 op grote schaal geproduceerd, in Nederland sinds 1937 als Enkasa.

Het principe, toegepast bij het vervaardigen van *synthetische* grondstoffen, werd al lang toegepast bij het vervaardigen van synthetische rubber en allerlei kunstharsen. Na 1940 werd het ook gebruikt voor textielgrondstoffen, waarvan Nylon, Vinyon en het Duitse Perlon bekende soorten zijn. Ook in Nederland neemt de Koninklijke Shell thans de z.g. plastica-productie ter hand. (Naar E. Dijkmeijer, Textiel, dl. I).

[86]) Poiret en zijn tijdgenoten werden gefinancierd door de grote textielfabrikanten; de tegenwoordige ontwerpers vinden eveneens beschermers onder de groot-industriëlen. Zo worden Dior, Pierre Clarence en Fath gefinancierd door de groot-industriëel Boussac (vliegtuigcanvas en renpaarden).

[87]) *Vrije tijd besteding.* — In het Tijdschrift voor maatschappelijk werk,

5 Oct. 1948, besteedt Drs. A. Kaan een artikel aan het vrije-tijdsprobleem. Daarin noemt hij onderstaande resultaten van een onderzoek hierover, in 1933 door Dr. A. Blonk en Dr. J. P. Kruyt onder 621 arbeiders gehouden.

Actieve vrije-tijdsbesteding		*Passieve vrije-tijdsbesteding*	
Lid. v. ver. met artistiek doel	15	Lid v. ver. met cultureel doel	41
Lid v. ver. voor lichaamssport	18	Uitgaan, toneel, film, bal, wedstrijden	191
Lid v. ver. voor denksport	3	Drentelen	29
Volkstuin	42	Café-bezoek	12
Knutselen, verzamelen, fotog.	127	Een of meer dagbladen lezen	91
Zich met kinderen bezighouden	92	Een of meer tijdschriften lezen	153
Studie met practisch doel	8	Bezoek aan leeszalen	24
Studie voor alg. ontwikkeling	45	Bezoek afleggen en ontvangen, praten	98
Tochtjes maken (w.o. 79 met gezin of familie)	119	Gezelschapsspelletjes e.d.m. derden	92
Houden van dieren	60	Gezelschapsspelletjes thuis	208
Kegelen, biljarten, kaarten	8	Radio luisteren	131
totaal	537	totaal	1070

[88]) Het verstoorde mierennest, de titel van „een fantasie" van C. J. A. van Bruggen.
De inleiding van dit hoofdstuk is gebaseerd op de beschouwingen, aan deze periode gewijd in:
Kantelend tijdperk, van Prof. Dr. I. J. Brugmans,
Mensch en samenleving, van Ir. Ernst Hymans en Prof. Dr. Abram Mey,
Actieve economische politiek, van Dr. H. M. Hirschfeld,
De les van dertig jaar, van Prof. Dr. J. Tinbergen,
The Soviet impact on the Western World, van E. H. Carr.
[99]) Dr. H. M. Hirschfeld geeft in Actieve economische politiek op pag. 23 een overzicht van het maandgemiddelde van de ingeschreven werklozen, ouder dan 18 jaar.

Jaar	mannen	vrouwen
1930	67.300	2.800
1931	128.000	5.600
1932	252.300	8.200
1933	304.400	8.000
1934	311.400	8.900

De uitgaven van Rijk en Gemeente voor werklozenzorg stegen even-

eens voortdurend. In 1933 bereikten zij een maximum van meer dan 146 millioen gulden per jaar, waarvan ruim 43 millioen aan werkverschaffing werd besteed.
Dat in kleding en textiel de werkloosheid niet zulke noodlottige vormen aannam, toont onderstaande staat, samengesteld uit gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Jaar	aantal werklozen in:	
	textiel	kleding
1924	832	922
1925	1324	769
1926	1389	823
1927	719	693
1928	693	714
1929	974	720
1930	3816	658
1931	8911	1005
1932	13481	1434
1933	12502	1816
1934	11445	2119
1935	11338	1984
1936	9712	2065
1937	6605	1919
1938	7530	1894
1939	4599	1413
1940	8330	1179

[90]) Mr. T. J. Verschuur, de toenmalige minister van Arbeid, Handel en Nijverheid in de Tweede Kamer, geciteerd in Actieve economische politiek van Dr. H. M. Hirschfeld.
[91]) uit Actieve economische politiek, door Dr. H. M. Hirschfeld, pag. 69
[92]) nl. het bedrijf van v. Puyenbroek te Goirle.
[93]) *Aantal Joodse arbeiders in de confectie- en kledingindustrie. Immigratiecijfers van na* 1933.
Volgens een door de bezettingsautoriteiten in 1941 ingesteld onderzoek woonden in Nederland toen 68051 mannelijke en 71950 vrouwelijke personen van Joodsen bloede. In Amsterdam woonden toen 57% van alle Joden, en wel 38025 mannen en 41472 vrouwen. Van Duitse nationaliteit waren er hiervan in geheel Nederland 7106 mannen en 7275 vrouwen, in Amsterdam 3179 mannen en 3731 vrouwen. Volgens dezelfde bron immigreerden er na 30 Jan. 1933 7788 mannen en 7414

vrouwen in Nederland, voornamelijk Duitsers. Van deze Joodse immigranten kwamen in Amsterdam terecht 3161 mannen, 3789 vrouwen. Hiervan hadden als beroep kleermaker opgegeven 112, naaisters 153, werkzaam in de textiel 31 (uitsluitend voor Amsterdam).
Er bleek echter bij een onderzoek van de gemeente Amsterdam, dat in 1941 in de groep kleding en reiniging te Amsterdam 7229 personen van Joodsen bloede werkzaam waren, in de groep textiel 72. Het totaal aantal Joden, in beroepen werkzaam, bedroeg in Amsterdam toen 36009.

„Die Wirtschaftskurve", Frankfurter Zeitung, Heft 111, 1942, geeft cijfers over het aandeel van Joodse firma's in de Duitse confectie-industrie tussen 1933 en 1938.

	in procenten	
	eind 1934	eind 1938
damesconfectie	79,5	0,9
gummikleding	64,3	—
heren- en jongensconfectie	56,2	0,7
lingerie	53,4	0,2
bretels	47,5	0,4
slobkousen	43,8	—
dameshoeden	42,0	—
hoeden- en petten	40,4	—
lederen kleding	39,1	—
werk- en sportkleding	37,0	—

[94]) zie Prof. Dr. W. Sombart, Der moderne Kapitalismus, I, 2, pag. 885.
[95]) Prof. G. Simmel, Soziologie pag. 685—691.
[96]) De Huis-arbeid-wet van 1933 met zijn wijziging van 1935 beoogt misstanden in de huisindustrie te bestrijden; de Minister kan daartoe plaatselijke en centrale huisarbeidscommissies samen stellen, die minimum loonbepalingen kunnen ontwerpen, welke de Minister als verplicht kan voorschrijven.
Voorts mag een thuiswerker maar voor ten hoogste twee werkgevers arbeiden en wordt hij „werkgever" zodra hij met meer dan twee hulpen werkt.
Dat zich bij de huisarbeid een aantal moeilijk te controleren randgevallen voordoen, waarbij de verhouding werkgever-werknemer slechts occasioneel is, spreekt vanzelf, en eveneens, dat hiervoor een stuk arbeidsinkomen genoten wordt, dat aan het oog van de fiscus ontsnapt. Voor de werknemers volgt uit een dergelijke toestand het nadeel, dat zij niet genieten van de sociale voorzieningen van overheid en bedrijf.
[97]) Israël is arm aan delfstoffen, en de vestiging van een zware industrie is daarom uitgesloten. Textiel- en lederwarenindustrie e.d. maken

daarentegen een goede kans, hoewel de hoge lonen de productiekosten opschroeven en internationale concurrentie moeilijk maken. Door rationeler werkwijze kunnen de prijzen worden verlaagd, maar voorlopig nog niet in voldoende mate. Oprichting voor een fabriek van rayongarens en vezels is in voorbereiding; een crediet van £ 3 millioen is bij de Export-Import Bank aangevraagd. De Argaman textielfabriek, waarin £ 250.000 is geïnvesteerd, is gemoderniseerd. (Parool, 26-2-1949). Binnenkort zal een fabriek van plastica, opgericht met een kapitaal van Isr. £ 84.000 in bedrijf worden gesteld.

[98]) In „De textielvoorziening van Nederland gedurende den bezettingstijd" door Dr. C. N. F. Swarttouw, komt op pag. 486 een overzicht voor van de diverse afnemersgroepen, leden der Nederlandse textielconventie, en hun aandeel in de binnenlandse omzet in 1939.

Winkeliers	f 13.307.600.—	of 16,4%
Grossiers	„ 15.694.000.—	of 19,3%
Grossiers-winkeliers	„ 4.902.100.—	of 6,0%
Confectionnairs	„ 15.690.600.—	of 19,3%
Grossiers-confectionnairs	„ 11.426.800.—	of 14,0%
Winkeliers-confectionnairs	„ 893.100.—	of 1,0%
Grossiers-winkeliers-confectionnairs	„ 1.345.900.—	of 1,7%
Inkoopcombinaties	„ 8.915.200.—	of 10,9%
Verbruikers	„ 8.843.400.—	of 11,0%
Bijzondere afnemers	„ 3.300.—	of 0,0%
	f 81.022.000.—	99,6%

[99]) Uit Drs. H. W. Pleiter, Het Grootbedrijf in het moderne distributiesysteem.

[100]) Uit Moderne Reclame van E.B.W. Schuitema; in „Reclamekunde" van W. H. v. Baarle en F. E. Hollander worden de gegevens vermeld uit een Amerikaans onderzoek naar reclamekosten in procenten van het netto verkoopsvolume. Hieruit blijkt, dat deze voor kleding relatief laag zijn. Patentgeneesmiddelen eisen meer dan 40% aan reclame, toiletartikelen meer dan 25%, kruidenierswaren 7%, en confectie, lingerie en tricotage 5%. Textiel vraagt zelfs maar 3% van de netto verkoop voor reclame. Al zijn voor Nederland geen soortgelijke gegevens beschikbaar, het algemene beeld zal hier toch niet zeer verschillend zijn.

[101]) Onderzoek naar den arbeid in confectiefabrieken, rapport van de Stichting economisch instituut voor den middenstand, 1933, Ir. B. W. Berenschot.

[102]) Zo genoemd naar F. W. Taylor en F. B. Gilbreth.

[103]) Mededelingen van Ir. Roes, van het raadgevend bureau voor bedrijfsorganisatie Ir. B. W. Berenschot.

[104]) De Ingenieur, 27 Aug. 1948, Drs. D. J. da Silva, Het tekort aan en de versnelde scholing van vakarbeiders.

[105]) Enkele passages zijn ontleend aan „50 jaar Bendien", door J. W. T. Werumeus Buning, 1940.

[106]) Advertentie uit De Groene, Febr. 1949:

Grote textielfabriek in het westen des lands zoekt wegens vernieuwing van zijn personeelsbeleid, op korte termijn:

A. Personeelschef, die op de hoogte is met de moderne richting in het personeelsbeleid en grote ervaring heeft in de omgang met mensen, bij voorkeur in leidinggevende positie. Ervaring met vrouwelijk fabriekspersoneel strekt tot aanbeveling. Leeftijd minimum 30 jaar. Schoolopleiding van middelbaar niveau.
B. Sociale werkster, die over voldoende opleiding en ervaring beschikt om de zorg voor het personeel op verantwoorde wijze ter hand te nemen. Leeftijd omstreeks 30 jaar.

Candidaten zullen eventueel worden uitgenodigd voor een psychologisch onderzoek op 5, resp. 7 April 1949 door de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht.

Zie: Plezier in het werk, door Dr. Ir. M. G. Ydo, een der verhandelingen van het instituut voor praeventieve geneeskunde, 1947.

[107]) Naar „De les van 30 jaar", van Prof. Dr. J. Tinbergen, pag. 86 en 88.
Prof. Dr. P. J. Bouman, Algemeene Maatschappijleer,
Ir. Ernst Hymans, Dr. Abram Mey: Mensch en Samenleving, III. Hfdst. XI.

[108]) Dr. C. N. F. Swarttouw, De textielvoorziening van Nederland gedurende den bezettinstijd, pag. 22.

[109]) idem t.a.p. pag. 349 en 353.

[110]) *Wolvordering Kerstmis* 1941.

Dr. C. N. F. Swarttouw, De textielvoorziening van Nederland gedurende de bezettingstijd, geeft op pag. 455 een overzicht van de resultaten van de wolvordering Kerstmis 1941 ten behoeve van de Duitse soldaten aan het Oostfront ondernomen.

Soort	Totaal ingeleverd	Afgeleverd voor het „Oostfront"	Behouden voor Nederland	Idem in van het totaal
Manshemden	29921	13744	16177	54.1
Mansborstrokken	37783	17065	20718	54.8
Lange onderbroeken	43462	10024	24438	56.2
Pullovers.....	30783	16511	14227	46.3
Kousen en sokken	190239	62262	127977	67.3
Handsch. en wanten	85040	55327	29713	34.9
Beenwindsels	3371	2885	486	14.1
Kniewarmers	2429	2306	123	5.1
Oor-, Hoofdwarmers	197623	187350	10273	5.2
Bivakmutsen	2278	1581	697	30.6
IJsmutsen	1035	707	328	31.7

Soort	Totaal ingeleverd	Afgeleverd voor het „Oostfront"	Behouden voor Nederland	Idem in van het totaal
Lijfgordels (buikwarmers).	985	659	326	33.1
Shawls en dassen	82631	49981	32650	39.5
Polsmoffen	7267	6806	461	6.3
Inknoopb. jasvoering	647	619	28	4.3
Handbreigarens (kg)	149095	45635	103460	69.4
Dekens (1- en 2-pers.) ...	100647	39862	60785	60.4
Skikousen en -sokken	75	75	—	—
Bontmutsen	1785	1647	138	7.7
Bontvesten	125	81	43	34.4
Leren jassen	1025	981	44	4.3
Leren vesten	86	86	—	—
Sneeuwschoenen	68	68	—	—
Hoge viltschoenen	64	64	—	—
Diversen	26	24	2	7.7

[111]) Economische en Sociale Kroniek der oorlogsjaren, van het Centraal Bureau v. d. statistiek.

[112]) *Jaaromzetverloop.*

Jaar	Grootwinkelbedrijven [2]) [1])	Warenhuizen en eenheidsprijszaken [1]) afd. textiel	Middenstandszaken	Uw eigen zaak	Algemene indexcijfer	Groothandel in textiel [1])
1938	100	100	100	—	100	100
1939	116	?	115	—	116	125
1940	128	125	152	—	140	137
1941	118	128	153	—	135	107
1942	101	104	125	—	113	85
1943	97	93	122	—	110	81
1944	45	44[4])	70	—	58	51
1945	38	52[5])	72	—	55	46[3])
1946	154	137	221	—	188	152
1947	223	201	356	—	289	266

Als basis (= 100) is genomen de jaaromzet 1938.
[1]) Deze cijfers werden verstrekt door het Centr. Bur. v. d. Stat.
[2]) Waaronder coöperatieve verbruiksverenigingen.
[3]) In Juli 1945 is het aantal deelnemers uitgebreid.
[4]) Dit indexcijfer heeft betrekking op het 1e halfjaar 1944.
[5]) Dit indexcijfer heeft betrekking op het 2e halfjaar 1945.

[113]) In het tijdschrift „De Industrie", van 1 Jan. '49, orgaan van de

hoofdgroep Industrie behandelt een artikel het niveau van de huidige textielvoorziening in Nederland.
Daarin wordt het niveau van de voorziening met kleding en huishoudelijk linnen per hoofd van de bevolking thans gesteld op 85% van het vooroorlogse peil.
In 1935-36 is door het Centraal Bureau voor de Statistiek een budgetonderzoek gehouden; het artikel vergelijkt de resultaten hiervan met een soortgelijk onderzoek uit 1948, speciaal wat de uitgaven aan textiel betreft.

Uitgaven in gld. aan textiel per jaar en per gezin.

Artikelgroepen	294 gezinnen met een gemiddeld inkomen per jaar van f 3060,— in 1948	525 gezinnen met een gemiddeld inkomen per jaar van f 2200,— in 1935-36
Bovenkleding	115,18	222,80
Onderkleding	17,14	44,80
Hoeden, petten	6,75	16.56
Garens	8,75	47,56
Tapijten	6,30	—
Woningtextiel, huish.linnen	17,33	50,00
totaal	171,45	381,72

Het nationale inkomen is gestegen van 5 milliard op 12 milliard.
[114]) Economische voorlichting, Dec. 1948.
[115]a) Zie bijlage F.
[115]b) Zie bijlage G.
[116]) De Amerikaanse Kledingindustrie, publicatie van de Bedrijfsgroep Kleding Industrie.
[117]a) Zie bijlage H.
[117]b) Zie bijlage I.
[118]) Drs. J. G. de Langen in: Texhlia, 28 Dec. 1948, Naar Benelux-Eenheid.

Bijlage A.

Enkele namen uit het manufacturen- en aanverwante bedrijf, overgenomen uit het **adresboek van 1832,** van de stad Amsterdam.

Manufacturen, in het groot en in het klein

Aubry, Chs.
Bahlmann en Comp.
Bartels, R.
Beukman, F.
Bruls, G.
Coxon, John
v. Dam, H.
Davis, H.
Davidis, M.
Donato, G.
Engler en Co.
Guillini, F. J.
Haigh en Co.
Harrison, J. F.
Havenkotte, G. H.
Heyman, A.
Hijmans, J. F.
Jackson, Thomas
Isenbeek, F.
Kaupe & de Wilde
Kiderlin & Fuchs
Kiersch, J.C.
Koch, W. F.
Köninghoff, H. A.
Kinders, P.
Levy, D. A.
Matthes, J. G. & Zn.
Metz, S. M. & Comp.
Metz, Gebr.
Pessonnaeux & Co.
Pfingsten
Rosenik
Salomo
Schüller
Sleumer
Sinkel, A.
Usellino
Vanzina
Vester en Comp.
Viotta, J.
de Vries, J.
Weyhuisen, D.

Linnens, bonten, streepten, servetgoed, baptist, neteldoek, bombazijn

du Bois, Wed.
Buys, Bordes, & Jordan
v. Cleef, L. A.
Coster
Garach
Oldenburg, F.
Oldenkott, A. F.
Oldenkott, H. & Zn.
Overhoff, S. en Zn.
Patrone en Co.
Philippeau
Schade
Scheltes
Usellino
Veltman, B. en H.
Vlek, A.

Wollen (Spaansche e.a.)

Bock en Koenen
de Bruine

't Hoen, E. & Co.
Joosting, D.
Koenen
Lubberts
Momma, J. L.
Seket en Co.
Winter

Nankings

Bormeester, A.
Matthes, J. G.

Galanterieën

Beguin, J. B.
de Clerq, L. en P.
Dubourg, L.
v. d. Feen
G. Glad
Hen, Wed.
Hendriks, F.
Lowe, J. W.
Lurasco, Gebr.
Ronka, J.
Trussino, Sr.
Trussino, J.
Wildanger, J. J.

Carcassen, taf, handschoenen, garen

Addiks, J. A.
Ausloos, Wed. J. J.
Berger, J.
Bruls, G.
Dubourg
v. Etten, A.
v. d. Feen, J.
ter Haar, B. & Zn.
Koopman, E.
ter Linden, J. E.
Metz
Patrone, A. M.
Uselino, P. M.

Hoeden

Charbon, J. A.
Dubuy, J. E. & Zn.
Froger, J. J.
Godschalks & Co.
Hugue, L.
D. Joosting
Nijman, A.
Philips, J.
Seket & Co.
Wolff
Wiedebosch
Zimmerman, L. & Co.

Kanten

Ausloos, Wed. J. J.
Backers & v. Berckel
du Bois, Wed.
Collier, E. J.
Dorens, Erve G.
van Etten, A.
Falciola, J.
Kisters, J. J.
Klijn, J.
Uselino

Parfumerie, Savonetten en reukwaren

Briquet
Cersisier
Dubourg & Co.
Orgalist, M.
Tenback, A.
Lugt, J. Jr.
v. d. Feen, J.
Pasdeloup, A.
Wegelin, M.

Naalden

Ter Haar, B.
Addiks, J. G.
Salm, A. & Zn.

Enkele namen uit het manufacturen- en aanverwante bedrijf, overgenomen uit het **adresboek van 1852** van Amsterdam.

Manufacturen

Altmuller, H. D.
Bahlmann, B.
Barghoorn, P.
Barnasconi, A.
Cateau, R.
v. Cleef, L. J.
Coster & Co.
Cramer, Gebr.
Deth, L. F.
Dillen, E.
Docters, S.
Doesburg, H. J.
ten Doesschate, J. G.
Donald & Co.
Donath, W. F.
Dubois, A.
Dull, W.
Duncker
Eckelboom, H. D.
Eggers, J.
v. Embden, E.
Fages, P.
Fehrman & Schade
Gallois, J. D.
v. Gürtzgen, G. A.
ter Haar, B. & Zn.
Halé Fils, P.
v. d. Ham, C. G.
Hanrath, G. H.
Kühler, W. J.
Lambrechts, Is.
Lefèbre, L. A.
Lieutenant & Pelscher
Metsch, G.
Metz, D. S.
Meyer, H.
Mohrmann, C.
Mossel, J. W.
Rodenwald & Co.
Sachse, Jr. C.
Salm & Zn.
Sinkel, A.
Sträter, F. C. A.
Ussellino & Zn.
de Vries v. Buren
de Vries, I.
Voss, Gebr.
Zimmermann, M. H.

Lakens

Appenzeller, J.
Bader, E.
Baumgartner, & Zn.
Bianchi, J. W.
Boursault, F. W.
Fuchs, J.
Holthaus, G. W.
Sonneschein, J. B.
Zerbst, J.
Kirchner, D. A.
Kuhn, P.
Kuhnhold, J. C.
Lecke, G. B.
Sachtleben, J. R.
Schröder, E. H.
Schwab, J. W.
Waldeck, N.

Borduur-, gaaswerk

ter Gouw
Michmershuyzen, G. F
v. Munster, J. W.
Visser-v. Hees, J. E.

Galanterieën

Aubry, C.
Bauch, S.
Creuzberg
Duvergé, F. J.
Elion, J.
Floquet, A.
Gastmann, A.
Halbach, J. P.
Hausemann, L.
Herman, I.
Hool, J.
Jansen & Moncken
Kennedy, J.
Koff, C. G. A.
Luff, H.
Mulder, J.
Schnitzler
Seegers, C. B.
Tersteeg, H.
Zoutman, J.

Corchetten

Berentsen, J. W.
Bosch, H. H.
de Gaay, Wed.
Kich, F. W.
v. Olst, J.
Schulmeyer, J.
v. Tol, J.
Wopkens, H. J. A.

Handschoenen

Deicke, J. F. G.
Seiffert, A.
Westenberg, A.

Hoeden, Petten

Barneveld, I.
Bottier, J. H.
Carno, M. J.
Charbon
Darcis, Wed. Ab.
Daubenton, F.
Dotheë, M.
Dupuy, F. A.
Engles, M.
Fraikin, S. J.
Frenay, R. J.
Froger, I. I. & Zn.
Jacquement, P. J.
Hegger, W. J.
Koning, J.
Kröber, Gebr.
Lehman, G. B.
Muller, M. M.
Peeters
Vivario, R.
Schierholz, J. W.
Zimmermann, L.

Parapluies

Cocurel, A.
Fères, J.
Querelle, P.
Longaroux, J.
Martin, A.
Soederouw, A.

Passement

Cuno, C. F.
Richard, L.
Risse, R. J.

Bijlage B. Overzicht van de oprichting van grote magazijnen. Uit „Het grootbedrijf in het moderne distributiesysteem" door drs. H. W. Pleiter, zie noot 20.

Oprichtingsjaar	Frankrijk	Amerika	Duitsland	Engeland	België
1826	La belle Jardinière				
1852	Au Bon Marché				
1855	Louvre				
1858		Macy			
1863				Whiteley	
1865	Printemps	Marshall Field Co.		Post Off. Gen. Suppley Association	
1866				Civil Service Coop. Soc.	
1869	Samaritaine				
1871				Army & Navy Coop. Soc.	
1875					Grand Magasin de la Bourse
1876		Wanamaker			
1877			Wertheim		
1879		Woolworth	L. Tietz		
1882			H. Tietz		
1897					Innovation
1905				Harrods (als warenhuis)	
1909				Selfridge	

BIJLAGE C. Zie noot 61. Enkele gegevens uit de enquêtes naar de kinderarbeid van 1841 en 1860, in Ec. Hist. Jaarb. VIII, 1922.

Gemeente en soort fabriek in 1841	aantal arbeiders						dagloon in cts.	begin en einde arbeidsdag	schafttijd	arbeidsduur per dag
	man	vrouw	jongen	meisje	kind	totaal				
Eindhoven katoen- en wol spinnerijen hoedenfabriek	325	110	boven 12 jr. 108	70	—	613	70 40 25 20	's zomers 5.30—8 uur 's winters 7.30—8 uur	van 8—8.30 van 12—1.30 van 4—4.30	12½ uur 10½ uur
Tilburg katoen- en wollen manufacturen	10	—	—	9	11 à 13 jr. 6	25	60 30 15		van 12—1	12 uren
Tilburg wollen manufacturen	20	6	—	—	ca. 12 jr. 6	32	60 à 70 30 à 40 20 à 30		van 12—1	12 uren
Tilburg wollen manufacturen	9	5	van 14—17 jr. 4	—	—	18	60 à 70 30 à 40 20 à 30		van 12—1	12 uren
Den Bosch 6 garen en lintfabr. 34 lintmolens	21	—	26	—	van 8 jr. af 23	70	60 25 8 à 15	's zomers 6—8 uur 's winters 8—8 uur	van 12—1.30	12½ uur
Amersfoort 7 katoenspinnerijen	46	30	52	58	15	201	70 40 30 15 12½	's zomers 5—8 uur 's winters 1 à 2 uur minder	van 8—8.30 van 12—1 van 4.30—4.45	13¼uur 's winters 1 à 2 uur minder

De burgemeester van Eindhoven rapporteert in 1841, dat de gemiddelde arbeidslonen per dag van 12 uur gerekend voor de mannen 70 cents bedragen, voor de grote meiden 40 cents, voor de jongens boven 12 jaren 25 cents, voor de meisjes boven 12 jaren 20 cents. De werktijden zijn van 's morgens half zes tot 's avonds 8 uur in de zomer, van 's morgens half acht tot 's avonds 8 uur in de winter, met schafturen van 8 tot half negen, 's middags van 12 tot half twee, en 's middags van 4 tot half vijf. In Friesland blijkt volgens de enquête van 1860 enige verbetering in de werktijden gekomen te zijn vergeleken met 1841. Dagen van 14, 13½ en 13 uren komen dan niet meer voor, al is een 12- of 11-urige arbeidsdag nog vrij algemeen.

Gemeente en soort fabriek in 1860	Aantal arbeiders						Dagloon in cts.	Gescheiden werkgelegenheid	Gelegenheid tot school gaan	Gebruik daarvan gemaakt	Arbeidsduur
	man	vrouw	jongen	meisje	kind	totaal					
	18 jr.		14—18 jr.		14 jr.						
Harlingen zaklinnenfabriek	40	90	20	20	35	205	75 20 25 20 5	geen	bij de fabriek is een school opgericht	door 50	10 à 12 uur
Maastricht 1 fabriek van hemden, boorden enz.	13	15	1	18	5	42	108 65 53 113 23	geen	geen	geen	11 uur
Breda 1 passementfabriek	25	7	10	—	7	49	90 30 20 10	ja	—	—	12 uur 's winters 10 uur
Breda 2 machines of andere confectie voor onderkleren	20	120	10	80	6	236	90 35 20 20 10	—	—	—	12 uur 's winters 10 uur
Middelburg 2 calicotfabrieken	42	30	11	11	8	102	375 275 225 175 110	ja	ja	ja	10 à 11 uur 's winters 9 uur
Sluis 1 kantwerkschool	—	12	—	19	41	72	?	ja	ja	ruim	12 uur 's winters 10 uur
Zierikzee 1 calicotfabriek	22	47	2	15	—	87	275 à 300 200 à 350 200 à 150 150 à 165	in den regel geen	ja	weinig	9 uur

Enkele gegevens over lonen, stuklonen, werktijden, prijzen der voornaamste levensmiddelen en winkelprijzen van kleding.

Bijlage D. Zie noot 66), 67), 68).

In het rapport over de *Kleedingindustrie te Amsterdam*, in 1898 uitgebracht door een commissie van onderzoek, benoemd in de gemeenteraad van 30 Juni 1897 zijn onderstaande gegevens over lonen en werktijden vermeld.

De Amsterdamse *maatkleermaker* verdient per uur gemiddeld 15 à 19 cent. De damesmantelmakers maken 23 à 25 cent per uur. Een goed jaarinkomen bedraagt f 600.—.

Stuklonen voor maatwerk.

Kledingstuk	Tariefklasse			
	1	2	3	4
jaquette	f 8,—	f 8,—	f 3,— tot f 7,—	f 4,50 tot f 7,50
colbert	„ 7,—	„ 7,—	„ 2,50 „ „ 6,50	„ 2,50 „ „ 4,50
geklede jas	„ 10,50 f f 12,50	„ 10,—	„ 4,50 „ „ 9,—	„ 6,— „ „ 10,—
rok	„ 12,— „ „ 13,—	„ 12,—	„ 5,50 „ „ 11,—	
vest	„ 2,50	„ 2,—	„ 1,— „ „ 2,—	„ 1,— „ „ 1,75
pantalon	„ 2,50	„ 2,—	„ 1,— „ „ 2,25	„ 1,— „ „ 1,75
winterjas	„ 11,— „ „ 15,—		„ 3,50 „ „ 10,—	„ 2,— „ „ 6,—
demi-saison	„ 8,—	„ 8,—	„ 3,— „ „ 8,—	„ 7,—

Stuklonen voor confectiewerk herenkleding op ateliers.
In de confectie heersen ondenkbaar lage stuklonen. Voor een broek, arbeidsduur 2¼ uur, f 0,25, colbert, werktijd 6 à 8 uur, f 0,60.
De gemiddelde lonen voor de confectiewerkers bedragen f 0,10 per uur. Een geroutineerd grootwerker verdient 12 tot 14 cent per uur, jongens 6 tot 8 cent, meisjes 2½ cent.

Lonen op ateliers voor dameskleding.
Weekloon f 2,50, op grote ateliers f 4.— tot f 6.—.

Stuklonen lingerie per 6 stuks.
Pantalons 55 cent, manshemden 40 à 60 cent, onderrokken 35 cent, nachthemden 90 cent, dameshemden 55 tot 120 cent.

Over de *werktijden* zegt het rapport in zijn conclusie:
„Met lage loonen gaat steeds een overmatige arbeidsduur gepaard. Bij de maatwerkers-kleermakers en costuumwerkers komen lange arbeidsdagen hoofdzakelijk voor in het drukke seizoen. De andere werklieden zijn door lage stuklonen gedurende het gansche jaar gedwongen zeer lange arbeidsdagen (van 14—16 uur) te maken. De naleving der arbeidswet laat zelfs op de groote ateliers, waar toezicht mogelijk is, te wenschen over. Op de kleinere, minder gemakkelijk

toegankelijke ateliers is veelal van eene naleving dezer wet in het geheel geen sprake."

Over de *sterfte onder kleermakers* schrijft het rapport:

„In Nederland is de sterfte onder de kleermakers grooter dan de gemiddelde sterfte in alle leeftijdsgroepen van den 18- tot 50-jarigen leeftijd. Bedroeg de gemiddelde sterfte der bevolking in de jaren 1891—1895 8,2 per 1000 zielen, zoo was daarentegen de sterfte in de bedoelde beroepen 10,27. Voornamelijk phtisis pulmonum en diabetes. Tot 20 jaar sterven er 2 maal zoo veel kleermakers aan phtisis als andere mannen, nl. 0,69% tegen 0,34%. Ook op latere leeftijd is het aantal tuberculeuzen onder de kleermakers zeer veel grooter dan in andere beroepen."

Thuiswerkers.

Uit het rapport van het Departement van Landbouw, Nijverheid en Handel, Directie van den Arbeid, over de onderzoekingen naar de toestanden in de Nederlandsche Huisindustrie, van 1914 zijn de volgende gegevens overgenomen.

Arbeidsdag.

aantal uren	maatwerkers in %	confectiewerkers in %	maat- en conf.werk. in %
12 en minder	43,2	28,9	29,7
12—14	42,5	45,9	34,9
14—16	12,6	20,9	33,9
meer dan 16	1,7	4,3	1,5

In de drukke tijd wordt bijna algemeen door de kleermakers meer dan 12 uur per dag gewerkt, door het grootste gedeelte zelfs meer dan 15 uur. De uitersten tussen drukke en slappe tijd blijken in elk der 3 branches op zeer verschillende afstand van elkaar te liggen.

Branche	Minder dan 10 uur per dag in slappe tijd	16 uren en langer in drukke tijd
maatwerkers	68 %	32,5%
confectiewerkers.....	21,2%	13,1%
maat- en conf.werkers ..	31,4%	22,2%

Stuklonen voor confectie in thuiswerk vervaardigd.

A. Detail.

Colbert	f 1,—	tot	f 3,75	mantel	f 0,60	tot	f 5,—
pantalon	„ 0,35	„	„ 1,50	kinderpakje	„ 1,25	„	„ 1,50
vesten	„ 0,35	„	„ 1,25	jongens demi	„ 1,40	„	
jacquet	„ 1,25	„	„ 4,25	jekker.....	„ 1,05	„	„ 2,50
geklede jas	„ 3,50	„	„ 5,—	kinderbroekje	„ 0,40	„	„ 0,50
demi-saison	„ 1,50	„	„ 4,25	werkmansbr. linnen .	„ 0,20	„	„ 0,30
regenjas	„ 2,25	„	„ 3,—	werkmansbroek, leer.	„ 0,20	„	„ 0,50
				blauwe kielen	„ 0,20	„	„ 0,40

B. Engros.

Colbertcostuum	f 1,30	tot f 3,25		vesten	f 0,40	tot f 0,50
colbert	„ 0,80	„ „ 2,—		pantalon	„ 0,22	„ „ 0,60
jacquet	„ 1,10	„ „ 3,25		kinder demi	„ 0,85	„ „ 0,95
geklede jas	„ 1,75	„ „ 2,50		kinder overjas	„ 0,80	„ „ 1,25
demi-saison	„ 1,—	„ „ 1,75		kinderbroekje	„ 0,10	„ „ 0,25
regenjas	„ 1,75	„ „ 2,60				

Gemiddeld uurloon in centen voor thuiswerkers.

leeftijd	maatwerkers		conf.werkers		maat- en conf.		hulpen	
	alleen werkenden	met hulpen	alleen werkenden	met hulpen	alleen werkenden	met hulpen	mannen	vrouwen
ben. 15 jr.	—	—	—	—	—	—	2,8	2,9
15 — 19 jr.	14,5	—	—	—	15,5	13,0	7,4	6,0
20 — 29 jr.	17,6	18,1	14,3	14,8	14,3	15,6	10,8	7,4
30 — 39 jr.	17,7	18,8	14,4	15,6	14,8	16,3	13,5	10
40 — 49 jr.	17,4	19	15,8	15,7	17,4	17,2	10	—
50 — 59 jr.	15,6	17	12,4	15,3	15,2	17,7	—	—
60 — 69 jr.	17,1	16,4	10,1	13,9	17,2	20,2	—	—
70 en ouder	11,6	21,2	12	21,5	—	—	—	—
gemiddeld	17,1	18,4	14,1	15,4	15,2	16,7	6,5	5,4

Werktijden.

Van de confectiewerkers liggen de werktijden tussen 73 en 84 uur per week. Van de maat- en confectiewerkers liggen de werktijden tussen 80 en 90 uur per week.

Prijzen der voornaamste levensmiddelen, medegedeeld in Jaarcijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek van 1900.

Brood	gebuild	tarwe	per kg.	1891	tussen	18	en	12	cent		
				1900	„	16	„	11¾	„		
	ongebuild	„	„ „	1891	„	11	„	13	„		
				1900	„	9	„	13	„		
	roggebrood		„ „	1891	„	8	„	11	„		
				1900	„	7	„	10	„		
Boter			„ „	1891	„	118	„	143	„		
				1900	„	113	„	128	„		
Kaas			„ „	1891	Leidse	20	Edammer	62	Goudse	51	cent
				1900	„	16	„	43	„	45	„
Vlees			„ „	1891	Rund	70	Kalfs	75	cent		
				1900	„	59	„	83	„		

Winkelprijzen van confectie kleding.

Advertentie van de Firma Kattenburg in het Nieuws van den Dag, 8 Nov. 1886, vermeldt de onderstaande prijzen voor confectie. (Archief Hartkamp).

Heren winterpaletots .f 5,75, f 12,—, f 20,—, f 25,—, f 55,—.
Heren ulsters .....f 8,—, f 10,—, f 12,50, f 20,—, f 25,—, f 30,—.
Heren demi-saisons ..f 4,75, f 7,—, f 9,—, f 15,—, f 20,—, f 35,—.
Heren colbertcostuum f 8,75, f 10,—, f 12,50, f 20,—, f 25,—, f 30,—Buckskins.
cheviot.....f 14,— tot f 35,—.
kamgaren .....f 18,50 tot f 34,—.
jacquet .....f 9,25 tot f 16,—.
id. kamgaren .....f 17,50, f 20,—, f 26,—, f 34,—, f 40,—.
Jacht- en Vélocipède costuums f 14,— en hoger.
Pantalons .....f 2,50, f 3,—, f 3,50, f 4,—.
laken .....f 4,50 tot f 15,—.
dril .....f 1,—, f 1,50, f 2,50.
Jongeheren en kinder demi-saisons f 3,50, f 5,50, f 8,50, f 10,75.
winterjassen .....f 5,—, f 8,—, f 10,—, f 15,50, f 19,—.
costuums .....f 8,75, f 10,50, f 13,—, f 16,50.
winterjassen .....2 jaar f 1,75, 8 jaar f 4,—.
betere qualiteit ratine f 4,75 tot f 16,—.

Grote partijen werden tegen uiterst lage prijzen verkocht. Regenjassen van f 2,— tot f 5,—, damesblouses variërend van f 0,61 tot f 1,50 waren geen uitzonderingen, zoals de advertenties in de dagbladen tonen. (Archief Hartkamp).

Bijlage E. Gegevens over de aantallen vrouwen, werkzaam in kleding en textiel, zie noot 69. Overgenomen uit: Vrouwenarbeid in landbouw en industrie in Nederland in de tweede helft der 19e eeuw, door Dr. W. N. Schilstra, 1940. Pag. 108 e.v.

In 1889 zijn er van alle werkende vrouwen 51,2% werkzaam in het kledingbedrijf, 16,4% in de textiel, voor 1899 is dit 49,2% en 16,6%. In absolute getallen zijn dit in 1889 33696 en 10833, in 1899 43107 en 14608.
Het percentage *gehuwde vrouwen* van het totaal werkende vrouwen boven 18 jaar in de *kleding* bedroeg in 1889 26,9%, absoluut 7978, terwijl dit in 1899 18,2% en 6604 was.
Het percentage *gehuwde vrouwen* van het totaal aantal werkende vrouwen boven 18 jaar bedroeg in de *textiel* in 1889, 26,5%, absoluut 1859, terwijl dit in 1899 16,6% en 1485 was.

Verdeling in leeftijdsgroepen.

		12—16 jaar		16—23 jaar		boven 23 jaar		totaal	
Jaar		absoluut aantal vrouwen	percentage van het totaal aantal arbeiders	absoluut aantal vrouwen	percentage van het totaal aantal arbeiders	absoluut aantal vrouwen	percentage van het totaal aantal arbeiders	absoluut aantal vrouwen	percentage van het totaal aantal arbeiders
1889	kleding	1834	47,7	8404	64,0	23437	57,6	33696	58,4
	textiel	2232	37,6	4437	40,2	4144	15,0	10833	24,3
1899	kleding	3250	66,5	14214	73,8	25627	57,5	43107	62,5
	textiel	3483	45,2	6448	47,7	4662	25,5	14608	36,9

Bijlage F. Invoer en uitvoer van confectiekleding 1938—1947

	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1946	1947
	waarde in duizendtallen guldens							
A. *Invoer*								
Herenbovenkled.	1580	1499	865	619	13	33	19764	16453
Dames-en kinder-kleding	5441	4044	2237	1404	189	211	3180	3727
Onderkleding....	2439	2772	1978	1216	120	88	6598	7355
B. *Uitvoer*								
Herenbovenkled.	416	573	336	1527	3699	8078	562	3563
Dames- en kinder-kleding	1541	2226	479	2067	11401	11858	7372	11950
Onderkleding....	108	190	56	336	701	333	678	2077

Gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek, Maandschrift Nov.-Dec. '47

Bijlage G. Productiecijfers van de confectie-industrie. Gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek, Maandschrift Nov.-Dec. 1947.

	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1946	1947
	in millioenen guldens							
Herenbovenkleding (incl. regenkleding en bedrijfskleding)	50,3	62,0	78,6	49,7	37,2	44,8	73,8	118,4
Mantels, costuums e.d.	20,2	25,6	29,0	29,0	22,5	14,4	51,5	74,7
Japonnen, blouses, en overige bovenkleding voor vrouwen, meisjes en kleine kinderen	12,5	15,5	16,0	18,8	19,1	16,9	44,9	66,9
Onderkleding (incl. overhemden, corsetten e.d.)	13,8	19,4	21,4	19,0	15,3	13,9	19,7	42,8
Rubber regekleding .	2,2	3,0	3,3	2,2	0,7	0,9	5,7	10,7
Tricot kleding	1,0	1,4	1,8	1,3	1,6	0,7	2,3	5,6
Overige producten ..	1,3	2,0	2,5	1,8	1,5	2,0	4,2	8,0
Totale productie .	101,3	128,9	152,6	121,8	97,9	93,6	202,1	327,0
waarvan op eigen atelier vervaardigd	74%	70%	71%	78%	82%	77%	71%	70%

In „De Nederlandse Kleding Industrie" officieel orgaan der Bedrijfsgroep Kleding Industrie, van 17 Juli 1948, komt voor een uittreksel van de goederenlijsten, vastgesteld voor de handel tussen Nederland en Frankrijk volgens het handelsverdrag van 1 Augustus 1948, voor zover van belang voor de confectie-industrie. Hierin treft men o.a. aan:

Uitvoer van Frankrijk naar Nederl.

artikel	waarde in 1 millioen fr.
geconfection. bontwerk ...	40
wollengarens voor détailverk.	10
garens en weefsel v. angora	20
zijden en rayon weefsels ...	1000
wollen weefsels	560
lint en band	50
meubelstoffen	110
katoenen weefsels	55
corsetten etc.	60
tricot onderkleding	150
confectie	60
sokken en kousen	50

Uitvoer van Nederl. n. Frankrijk

artikel	waarde in 1 millioen fr.
herenconfectie	300
damesmantels	100
damesconfectie	15
tricot onderkleding	15
gerede textielproducten ...	20
weefsel, linnen en gemengd	15

Bijlage H. Lonen en werktijden in de confectie-industrie.

In de confectie-industrie bestaat een bindend verklaarde collectieve arbeidsovereenkomst van 12 Oct. 1948.
Hierin wordt de arbeidstijd bepaald op 48 uur per week, en wel 5 dagen van 8 uur en een Zaterdag van 5½ uur, resp. tussen 7 en 18 uur, en 7 en 13 uur.
In deze C.A.O. zijn de uurlonen voor mannen en vrouwen geregeld. Mannen verdienen na hun 24ste jaar het volle uurloon, vrouwen na hun 22ste. In de grootste gemeentes bedraagt dit uurloon in de hoogste werkgroepen maximaal 86 cent, in lagere gemeenteklassen kan het dalen tot 68 cent per uur.
Vrouwen verdienen na hun 22ste jaar maximaal 59 cent per uur, in lagere gemeenteklassen in lagere werkgroepen kan dit dalen tot 34 cent per uur.
Voor overwerk wordt tot 1½ uur en 5 uur per week 15% toeslag betaald, voor verdere overuren 25%, voor werken tussen 22 en 7 uur en voor arbeid op Zaterdagmiddag na 14 uur 50% toeslag, terwijl arbeid op Zon- en feestdagen 100% toeslag krijgt.
De werknemers hebben recht op een week vacantie en 6 snipperdagen.

Bijlage I. Arbeiders en bedrijven in de textiel- en kledingindustrie.

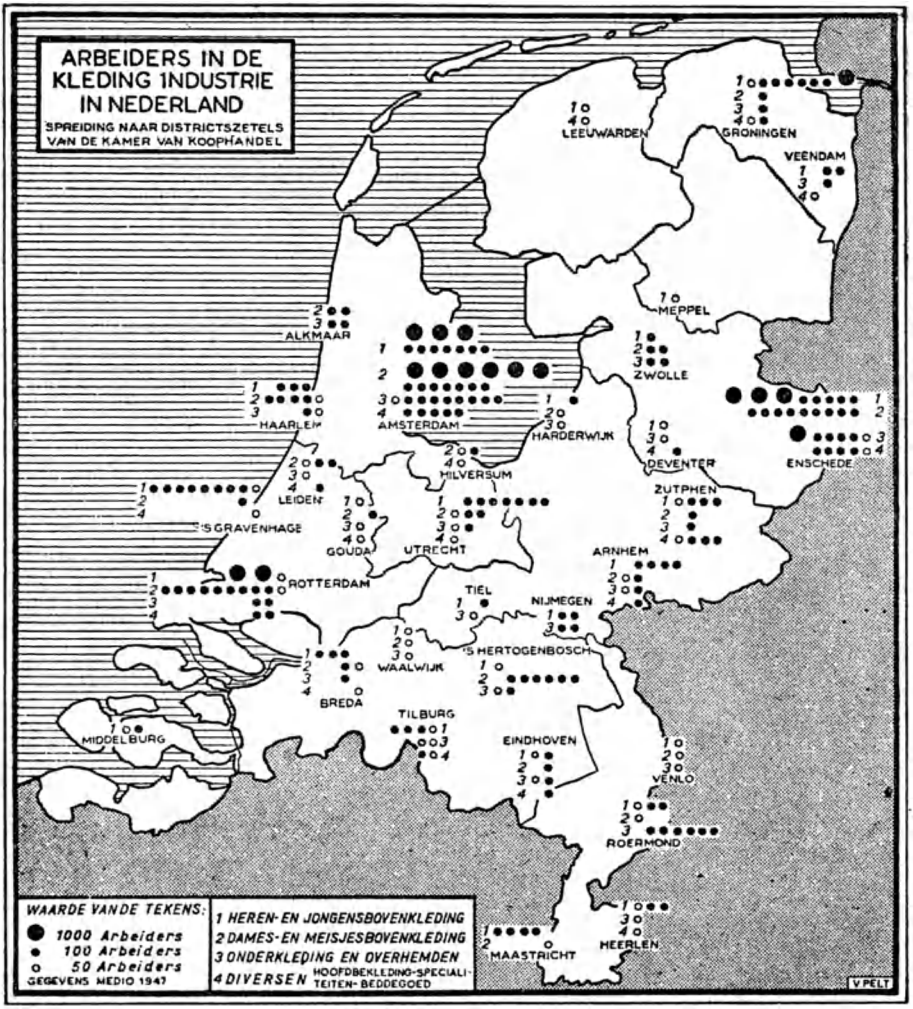
Aantal arbeiders in de kledingindustrie in 1940, 1946, *en* 1948.

Jaar	Vrouwen		Mannen		Dwergbedrijven	Totaal
	minderj.	meerderj.	minderj.	meerderj.	minder dan 10 arb.	
1940	19000	17000	3000	6000	2350	41350
1946	9400	9600	800	3400	1800	25000
1948	19000	16000	2000	5200	?	?

Aantal bedrijven in de kledingindustrie in 1940, 1943 *en* 1946.

Jaar	Bedrijven met meer dan 10 arbeiders	Bedrijven met 5—10 arbeiders	Bedrijven met minder dan 5 arbeiders
1940	1060	239	445
1943	911	118	307
1946	1313	213	356

Deze cijfers zijn samengesteld uit gegevens van de Rijksverzekeringsbank en van de Bedrijfsgroep Kleding Industrie.



Arbeiders in de kledingindustrie in Nederland: Economische Voorlichting, December 1948.

Illustraties

tegenover blz.

Afb. 1. Facsimile van een patent 16
Afb. 2. Het naaimeisje 17
Afb. 3. Salon des Variétés te Amsterdam 32
Afb. 4. De winkel van Sinkel ± 1860 33
Afb. 5. De Dam omstreeks 1850 48
Afb. 6. Confectiemagazijn omstreeks 1860 49
Afb. 7. Modieus geklede vrouw omstreeks 1900 64
Afb. 8. Politieke prent Steinlen omstreeks 1900 65
Afb. 9. Type moderne jonge vrouw 96
Afb. 10. Kindje in trainingspak 97
Afb. 11. Kijkje in moderne confectiefabriek 112
Afb. 12. idem idem 113

Alphabetisch personen- en zakenregister

A.

accijns, zie: belasting
afbetaling, 27, 86, 91
Amerika, 36, 58, 70, 89, 96, 125, 126
Amsterdam, 8, 9, 10, 11, 14, 15, 17, 24, 27, 29, 37, 49, 69, 81, 115, 125
Arbeid, Stichting v. d., 127, 128
arbeiders, 16, 61, 65, 71, 77, 91
arbeidssplitsing, 38, 62, 92, 110, 111
arbeidsverhoudingen, 13, 16, 37, 61, 62, 66, 68, 71, 86, 102, 108, 110, 114, 118, 127, 147, 164-167, 171-173
arbeidswetten: zie arbeidsverhoudingen.
Army and Navy Stores, 23, 135
Au Bon Marché, 23
Austin Reed, 23
autarkie, 97, 120, 130

B.

Baarle, W. H. v., 153
Bahlmann, 29, 40, 136
Bakker Schut, Ir. P., 144
Balmain, 93
bedrijfsorganisatie, publiekrechtelijke, 129
belasting, 11, 13, 42, 60, 97, 98, 100, 129, 139, 145
belegging, 13, 17, 26, 96
België, 49, 60, 77, 130
Bendien, 154
Benelux, 130
Berenschot, Ir. B. W., 153
Berg, S., 49
beunhazerij, 13, 102
bevolking, 82, 139
Biet, 34
Bismarck, 43, 64, 142
Blonk, Dr. A., 136, 150
Bonneterie, 53, 57, 79
Bos, Ir. A., 146
Bouman, Prof. Dr. P. J., 154
Brabant, 28, 32, 38, 58, 100, 115, 125
Breen, Dr. J. C., 134
Brenninkmeijer, C. en A., 32, 79, 106
Brink, Prof. Dr. J. R. M., v. d., 145
Brugmans, Prof. Dr. H., 133, 134
Brugmans, Prof. Dr. I. J., 135, 136, 139, 150
Brummel, 35, 45
burger, 35, 61
Bijenkorf, 32, 79, 106

C.

Cahen, 38
Calthrop, D. C., 139
C.A.O., zie: arbeidsverhoudingen
Carr, E. H., 150
Chanel, 22, 93
Chartisten, 22, 23
Chauchard, 22, 23
Civil Service Supply, 23, 135
Cloppenburg, 28
Cognaq, 22, 23
Confectie, Sectie, 120
conjunctuur, 96, 98, 100
concurrentie, 7, 12, 72, 80, 131
consumentencrediet, 124
contingentering, zie: overheidsinmenging
coöperatie, 23, 27, 80, 103
Cordatus, 12
Coronel, Dr. S. Senior, 65, 70, 141, 142
Coty, 52

couturière, 9, 11, 48
crediet, 13, 17, 26, 41, 41, 49, 81
Cremer, J. J., 65
crisis, 11, 59, 87, 96, 98, 120, 125, 128
Curry, 119

D.

damesconfectie, 47, 51, 54, 83, 93, 125
Dartigalongue, 34
decadentie, 14, 17
détailzaken, 7, 8, 14, 15, 23, 33, 59, 103, 104, 152
diamantbewerkers, 39, 40, 67, 73
Dickens, Charles, 64, 142
Dillen, Dr. J. G. van, 134
Dior, 93
Distex, 120
distributie, 76, 77, 120, 124
Domela Nieuwenhuis, 72
Drécoll, 47, 51
Dreesmann, 33
Duitsland, 14, 23, 27, 42, 74, 80, 86, 97, 101, 119, 130
dumping, 84, 98
Dijkhuis, H. F., 144
Dijkmeijer, E., 149

E.

efficiency, 99, 101, 108, 110, 113, 116, 117, 125, 126
Elsevier, 46, 138
emancipatie, 22, 73, 89
emigranten, 15, 70, 91, 101, 151, 152
encycliek, 72, 98
Engeland, 14, 16, 23, 36, 38, 42, 52, 53, 70, 80, 87, 92
enquête, 61, 63, 69, 125
Esders, 40
Eugénie, Keizerin, 48, 89

F.

Fath, 93
Faulkner, H. A., 143
forensen, 53
fournituren, 26
Frank, Drs. A., 134
Frankrijk, 100, 101, 130, 170
Friesland, 7, 31, 125

G.

galanterie, 26
gedragen kleren, 12, 13, 26, 35, 38
Gerzon, Eduard, 7, 8, 54, 136, 146
Gerzon, Gebr., 53-56, 79, 106
Gerzon, Lion, 55
Gilbreth, F. B., 153
gilden, 10, 12, 13, 14, 129
Goes, F. v. d., 135
Goll, 34
Goudsmit, A., 32, 136
Gouw, J. ter, 133
grondstoffen, 10, 25, 35, 58, 62, 91, 92, 122, 130, 149, 153
Groningen, 7, 31, 32, 37
grossierderij, 15, 26, 32, 39, 54, 79, 103
Gründerfieber, 41, 43, 85

H.

Hamburg, 34, 40
Harrod, 23
Hausmann, 16
haute couture, 26, 47, 94, 110
herenconfectie, 28, 34-42, 87, 88, 111, 125, 130, 170
Heriot, 23
Hirsch, 49-51, 79
Hirsch, Prof. Dr. Julius, 145
Hirschfeld, Dr. H. M., 150, 151
Hollander, F. E., 153
Hollenkamp, 40
Houten, Mr. S. v., 65, 143
huisindustrie, 71, 102, 121, 137, 152
Hugenoten, 12, 98
Hülsmann, Dr. J. H. H., 144
Hymans, Ir. Ernst, 150, 154

I.
immigranten, zie: emigranten
import-export, 15, 42, 48, 83, 100, 125, 137, 169, 170
industrialisatie, 14, 37, 84, 130
Indonesië, 15, 29, 58
initiatief, 17, 60, 98, 123, 125
inkoopverenigingen, 80, 104, 153
internaat, 50
Israël, 102

J.
Jacobs, Dr. Aletta, 70, 143
Japan, 97, 100
Jardinière, la Belle, 36
Joden, 12, 15, 17, 43, 71, 91, 101, 120, 122, 123, 151, 152

K.
Kaan, drs. A., 150
Kahn, S., 49
Kamer van Koophandel, 37, 81, 103, 145
kapitaal, groot- en klein-, 22, 57
Katholieken, 8, 12, 30, 31, 98, 104, 129
katoen, zie: grondstoffen
Kattenburg, 38-39, 68, 138
Keiser, Mr. J. W., 137
Ketteler, Freiherr von, 64, 142
kinderarbeid, 37, 63, 140, 162, 163
kinderconfectie, 28, 170
Kingsley, Charles, 64, 71, 142, 145
klassenstrijd, 22, 72
Kledingindustrie, Bedrijfsgroep, 125
kleermaker, 35, 66
Kloos, Dr. Ir. W. B., 145, 146
Kluytenaar, H. A., 135
koopkracht, 15, 57, 67, 124, 129
kousen- en sokkenindustrie, 121
Kouwenaar, D., 135
Kruseman, Mr. J., 144
Kruyt, Dr. J. P., 150
Kulturkampf, 43
kunstzijde, zie: grondstoffen
Kuyper, Dr. Abraham, 72, 99

L.
Lafayette, 23
Lampe, 31-32, 79
Lanvin, 93
Lassalle, 64, 142
Leeuwarden, 32
Lelong, Lucien, 93
Liberty, 53
Limperg, Prof. Th., 147
Loeff, J. J., 135
lopende band, zie: efficiency
Londen, 35, 46
Louvre, 23

M.
machines, 9, 35, 102, 110, 117, 118, 121, 123, 125
mannequins, 52
manufacturen, 15, 27, 31
Marks and Spencer, 23
markt, 8, 9, 32, 78
marskramer, 9, 10, 31, 123
Marx, A., 139
massa-filiaalbedrijven, 27, 79, 80, 82, 104, 153
mercantilisme, 129, 130
mercator sapiens, 13
Mercier, Hélène, 70, 143
Mettingen, 30, 32, 41
Metz, 53
Mey, Prof. Dr. A., 150, 154
middenstand, 13, 57, 80, 81, 147
middenstandsorganisatie, 80-81
mode, 35, 46, 47, 87, 88, 107
Molyneux, 93
Moormann, Dr. J. G., 136
Multatuli, 64, 74

N.
naamloze vennootschap, 58, 85, 147
Napoleon III, 16
Nierop, Dr. Leonie v. 134, 135, 136

Niftrik, Ir. v., 135
normalisatie, zie: efficiency
N.S.B., 120

O.

Ommen Kloeke, Mr. Dr. W. K. J. J. v., 134
onderneming, 13, 29, 103, 120, 123, 130
oorlog, 76, 77, 83, 87, 96, 119
ordening, 73, 98, 103, 104, 123, 129
overheidsinmenging, 84, 97, 99, 100, 103, 123
Overijsel, 7
Owen, Robert, 64, 142

P.

pacifisme, 59, 74, 119, 131
Pand boven de Beurs, 14
Parijs, 16, 19, 22, 34, 45, 48, 52, 89, 93
passementerie, 26
patentrecht, 13, 146
Patou, Jean, 47
Patriot, Justus, 11
pauperdom, 16, 64
Peek en Cloppenburg, 39-40
Pereire, 17
Perry, 27
Pirenne, Prof. H., 136
planning, zie: efficiency
Pleiter, Drs. H. W., 135, 147, 153
Poiret, Paul, 47, 52, 139, 149
Posthumus, Prof. Mr. N. W., 140, 143
Printemps, 23
Protestanten, 8, 10, 30, 104
prijspeil, 66, 67, 78, 86, 120, 156
psychologie, 106, 127
Puyenbroek, v., 151

Q.

Quack, Prof. H. P. G., 135

R.

Rathenau, Dr. Walther, 101
rationalisatie, zie: efficiency
reclame, 14, 15, 78, 79, 105, 106, 107, 153
réfugié's, zie: emigranten
revolutie, 16, 45, 86
Rotterdam, 29, 37, 39
Rouff, Maggy, 93
routing, zie: efficiency
Rusland, 74, 86

S.

Samaritaine, 23
Sarphati, Dr. S., 16, 17
Scandinavië, 99, 103
Schiaparelli, 93
Schilstra, Dr. W. N., 143, 168
Schuitema, E. B. W., 153
seizoenarbeid, 37
show, 33, 48, 52, 90, 91, 130
Silberer, Ir., 114
Silva, Drs. D. J. da, 153
Simmel, Prof. G., 152
Sinkel, 27-29
Sneek, 32
speciaalzaken, 23, 79
sociale maatregelen, zie: arbeidsverhoudingen.
socialisten, 72, 129
Sombart, Prof. Dr. W., 136, 152
Spek, J. E. v. d., 144
staatshouding, 60, 75, 97
stadsbeeld, 19, 24, 25, 58, 82, 86, 107
statistiek, 79, 86, 105
Sterck, Dr. J. F. M., 138
Streit, 119
Stüve, Louis, 136
Swan and Edgar, 23
Swarttouw, Dr. C. N. F., 153, 154
sweaters, 40, 70

T.

Taylor, F. W., 153
tentoonstellingen, 16, 47
Textielconventie, Nederlandse, 120

textielkaart, 122
Thorbecke, Mr. J. R., 60, 140
Tietz, 23
Tinbergen, Prof. Dr. J., 150, 154
Tiötten, 31, 136
tol, zie: belasting
tricotage, 121
Troelstra, Mr. P. J., 72
Trois Quartiers, Au, 23
Twente, 28, 58, 115, 125

U.

uitverkoop, 28, 67, 103

V.

vakscholing, 26, 61, 66, 77, 83, 85, 94, 103, 108, 114, 127
vakverenigingen, 73, 126
valuta, zie: conjunctuur
vergunningen, zie: overheidsinmenging.
Verschuur, Mr. T. J., 151
Verwaltung, 120, 123
vestigingswet, zie: overheidsinmenging.
Vondel, Clementia v. d., 46, 138
Vries, de, 32
Vries, Prof. Mr. C. W. de, 139
Vries, S. I. de, 136
Vries, de, v. Buuren, 136
Vroom, 33
Vroom en Dreesmann, 33, 79
vrouwenarbeid, 37, 46, 62, 69, 89, 126, 168

W.

warenhuizen, 9, 17, 23, 26, 27, 59, 77, 79, 86, 102, 153, 161
werkloosheid, 37, 62, 85, 97, 104, 120, 150, 151
Werumeus Buning, J. W. T., 154
Wertheim, 23
Wertheim, A. C., 135
Westermann, Dr. J. C., 145, 146
Westfalen, 30, 40
West-Friesland, 32
Whiteley, 23
Willem I, Koning, 14
winkelsluiting, 66, 81
wol, zie: grondstoffen
woningtoestanden, 66, 71, 82, 110, 144
Worth, 52

Y.

Ydo, Dr. Ir. M. G., 154

Z.

Ziegel, Dorothea, 139
Zischka, A., 136
Zola, Emile, 17, 21
zijde, zie: grondstoffen
zwarte handel, 124

Inhoud

Voorwoord 5

Hoofdstuk I. Voorspel. 7

Hoofdstuk II. Vestiging 19
I. De moderne ondernemer doet zijn intrede 19
II. Van ambacht tot industrie: herenkleding 34
III. Van haute couture tot massaproduct 45
IV. De keerzijde van de medaille 60

Hoofdstuk III. Ontplooiïng 67
I. Van Au Bonheur des Dames tot Au Bonheur des Femmes 67
II. Het verstoorde mierennest 96
III. De moderne confectie-fabriek 110
IV. Naar het nieuwe evenwicht 119

Bronnen en aantekeningen 133

Lijst van illustraties 174

Alphabetisch personen- en zakenregister 175